

TREBALL FINAL DE GRAU

MEMÒRIA

GRAU EN ADE

CURS 2017-18

Pla d'empresa "IMMOSANTA LLOGUER GARANTIT S.L.U."

Autor/a: Enric Santallusia Ramos

Tutor/a: Natalia Aldaz

Data: 14-05-2018

DECLARACIÓ D'AUTORIA I ORIGINALITAT

Declaro que sóc l'autor/autora d'aquest treball. El seu contingut és original i totes les fonts utilitzades han estat degudament citades sense incórrer en frau o plagi.

En cas contrari, conec i accepto les mesures disciplinàries o sancionadores que corresponguin d'acord amb la normativa aplicable.

Lleida, a 14 de maig de 2018

Signatura:

RESUM

El present pla d'empresa pretén demostrar la rendibilitat d'un negoci d'intermediació en el lloguer d'habitatge a la ciutat de Lleida, oferint el servei integral tant al propietari del immoble, com al llogater durant tota la vigència del contracte. L'objectiu principal es donar resposta a una necessitat de mercat, en quant a l'obtenció d'una rendibilitat superior del capital, comparat amb la renda fixa, i amb menys risc que la variable, gracies a l'atractiu que ofereix el mercat immobiliari de compra per lloguer ala nostra província.

PARAULES CLAU

Lloguer, gestió, immobiliària, rendibilitat, Lleida, capital, propietari, llogater, servei.

ÍNDIX

RESUM EXECUTIU	5
1. PRESENTACIÓ DEL PROMOTOR	6
1.1. Aportacions econòmiques i acords de participació en els resultats	6
2. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: EL PRODUCTE O SERVEI	7
2.1. El producte o servei	7
2.2. Necessitats que cal cobrir. Proposta de valor	7
2.3. Àmbit d'actuació	8
3. ANÀLISI DE L'ENTORN	8
3.1. Anàlisi de l'entorn general	8
3.1.1. Entorn econòmic	8
3.1.2. Entorn Socio-Demogràfic i cultural.	10
3.1.3. Entorn Tecnològic	11
3.1.4. Entorn Polític-Legal:	12
3.1.5. Entorn Físic-Medi ambiental:	14
3.2 Anàlisi del sector	15
3.2.1 Descripció del sector:	15
3.2.2 Anàlisi de les forces competitives	17
3.3. Anàlisi de mercat	18
3.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució, tendències:	18
3.3.2. Segmentació del mercat	20
3.3.3. Anàlisi dels clients: comportament del consumidor	23
3.3.4. Anàlisi de la Competència	24
3.3.5. Anàlisi dels intermediaris	25
3.3.6. Anàlisi dels proveïdors	25
3.4. Anàlisi DAFO	32
4. PLA ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA	33
4.1. Missió i Visió	33
4.2. Objectius de l'empresa a curt i llarg termini	33
4.3. Estratègia competitiva de l'empresa:	34
4.4. Modelo de negocio: CANVAS	35
4.5. Pla d'actuacions	36
5. PLA DE MARKETING	36
5.1. Públic objectiu i previsió de vendes	36
5.2. Estratègia de Posicionament	39
5.3. Màrqueting mixt	40
5.3.1. Política de Producte	40
5.3.2. Política de Preu	41
5.3.3. Política de Comunicació:	43
5.3.4. Política de Distribució:	45
6. PLA D'OPERACIONS	46
6.1. Descripció tècnica del producte (especificacions)	46
6.2. Descripció del procés productiu	46

6.3.	Capacitat instal·lada	48
6.4.	Planificació i programació de la producció	49
6.5.	Logística i gestió de materials:	50
6.5.1.	Pla d'aprovisionaments i compres	50
6.5.2.	Gestió d'estocs: magatzem.	53
6.6.	Localització de l'empresa	53
6.7.	Descripció del local i Distribució en planta: LAYOUT	54
6.8.	Gestió de la Qualitat	55
6.9.	Gestió mediambiental	59
7.	PLA DE RECURSOS HUMANS	59
7.1.	Estructura organitzativa: Organigrama	59
7.2.	Descripció dels llocs de treball	60
7.3.	Política de selecció i contractació del personal	61
7.4.	Política salarial i costos laborals	61
7.5.	Retenció i motivació del personal	62
7.6.	Seguretat i higiene en el treball	62
8.	ESTRUCTURA LEGAL	64
8.1.	Forma jurídica	64
8.2.	Tràmits a realitzar: agenda de constitució	66
8.3.	Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals	67
8.4.	Altres normatives a aplicar: obligacions laborals	69
9.	PLA ECONÒMIC-FINANCER	70
9.1.	Antecedents i supòsits de treball	70
9.2.	Pla d'inversions i de necessitats inicials	71
9.3.	Pla de Finançament Inicial	72
9.4.	Compte de Resultats Previsional (comentat final punt 9.6)	73
9.5.	Pressupost de Tresoreria Previsional: (comentat final punt 9.6)	74
9.6.	Balanç de Situació Previsional	75
9.7.	Anàlisi de Viabilitat Econòmic financera	77
9.7.1.	Anàlisi del Punt Mort de l'empresa:	77
9.7.2.	Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials	78
9.7.3.	Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'empresa	78
9.7.4.	Anàlisi del VAN i el TIR	79
10.	DIRECCIÓ I CONTROL	80
10.1.	Pla de reunions	80
10.2.	Indicadors de control	80
10.3.	Pla de contingències	81
12.	ANNEXES	83

RESUM EXECUTIU

El negoci desenvolupat en aquest pla d'empresa, tracta de cobrir una doble necessitat que considerem existeix en el mercat, per una banda donar sortida, rendibilitat, seguretat i comoditat a immobles que no estan explotant els seus propietaris, per por, desconeixement o falta de temps, i per una altra donar resposta a la necessitat d'habitatge de lloguer, de qualitat, i a un preu de mercat amb un servei excel·lent.

Es per això que l'objecte del negoci serà la gestió integral de patrimoni de lloguer, la intermediació en el lloguer i oferir a posseïdors de capital, en una segona etapa de la compra d'immoble amb rendibilitat garantida.

L'empresa es constituirà amb un únic soci, i una aportació inicial de 25.000 euros.

A Catalunya hi ha més de 45.000 habitatges buits, oficialment declarats per el sector bancari, però no es té en compte als propietaris particulars, que tenen propietats sense explotar.

Després d'un estudi de mercat, i una cerca de ubicacions comercials on desenvolupar l'activitat, es va trobar un local de 200 metres quadrats a l'avinguda de Alcalde Porqueres, 15 perfectament condicionat per iniciar l'activitat sense pràcticament inversió inicial.

Immosanta tindrà una plantilla fixa de 3 empleats, i col·laborarà amb companyies d'assegurances i empreses de serveis per cobrir tots els serveis que es volen donar.

S'han demanat pressupostos als principals proveïdors de publicitat immobiliària i serveis del sector, per tal de calcular despeses i rendibilitats.

Segons les previsions el negoci obtindrà fluxos de caixa positius des de el primer any, beneficis a partir del segon, i una rendibilitat econòmica del 69 % i financera del 160 % a partir d'obtenir beneficis.

El estudi demostra que amb una petita inversió inicial, i aconseguint 65 immobles per gestió l'empresa es viable i rendible.

L'estructura fixa es molt flexible, i encara que no s'ha considerat el estudi les possibilitats d'ampliar els ingressos de manera immediata, exercint la intermediació en la compra-venda d'immobles, o captant i canalitzant capital cap aquest tipus d'inversió es podria implementar de manera immediata.

1. PRESENTACIÓ DEL PROMOTOR

Enric Santallusia, es el soci fundador de Immosanta, serà recent graduat en ADE per la UDL, te 45 anys, actualment és Area manager del departament comercial de Teva Pharma SLU, líder mundial en la fabricació de medicaments genèrics. Gestiona com administrador únic, alhora la societat patrimonial Sabalete y Santallusia SL, la qual disposa de 18 immobles a la ciutat de Lleida.

1.1. Aportacions econòmiques i acords de participació en els resultats

La Societat Immosanta SL, es constitueix amb un únic soci, Enric Santallusia, que aporta el 100 % del capital, 25.000 euros.

Enric Santallusia, actuarà com administrador únic de la societat.

El risc del projecte, així com la decisió sobre el repartiment de beneficis, o reinversió dels mateixos recaurà sobre l'administrador únic de la Sociedad Limitada.

2. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: EL PRODUCTE O SERVEI

2.1. El producte o servei

Immosanta SL, ofereix el servei integral, i sense risc a propietaris d'immobles, pisos, locals comercials y pàrquings, de gestió integral del seu patrimoni a canvi d'una rendibilitat pactada i segura.

El servei integral inclou, la cerca del llogater, gestió de la documentació i el contracte de lloguer, cobrament de la fiança i les mensualitats, manteniment del immoble, incidències d'impagaments, tramitació de desnonaments i tot allò referit al lloguer, per tal que el propietari es limiti a percebre la seva renda sense problemes.

2.2. Necessitats que cal cobrir. Proposta de valor

Actualment, hi ha 45.261 habitatges a Catalunya que estan buides. Cal tenir en consideració que el nombre total d'habitatges buits és molt superior, ja que a aquest registre oficial proporcionat pels bancs, i estimat, caldria sumar tots aquells pisos de propietat privada que romanen buits per altres causes, com l'especulació immobiliària.

Algunes capitals de província i grans nuclis de població a Catalunya també presenten problemes relativament seriosos. A Tortosa (capital de la comarca del Baix Ebre) hi ha 459 habitatges buits (27 de cada 1.000); a Manresa, 850 (més de 20 de cada 1.000); **a Lleida, gairebé 1.400 (10 pisos buits per cada 1.000 habitants)**; a Terrassa, 1.950 (9 pisos buits per cada 1.000 habitants, gairebé 20 de cada 1.000 pisos estan buits); i a Tarragona, 1.200 (pràcticament 9 pisos buits per cada 1.000 habitants).

Entre els municipis lleidatans, de mida mitjana (entre 5.000 i 20.000 habitants), també hi ha alguns que presenten elevades taxes de pisos buits. És el cas d'Alcarràs, localitat situada a tot just 11 quilòmetres de Lleida, on 75 de cada 1.000 habitatges estan buides. A un radi de 30 quilòmetres de la capital lleidatana, es registren situacions similars en municipis com Balaguer o Mollerussa, tot i que en termes relatius és encara més greu la situació de pobles més petits com Roselló o Alcoletge (on hi ha, respectivament, 78 i 74 pisos buits per cada 1.000 habitants).

La por a patir impagaments, robatoris o danys en l'habitatge frenen molts propietaris a oferir el seu pis en el mercat. A més de no pagar el lloguer, alguns inquilins deixen factures pendents de pagament a la comunitat o als subministradors de serveis, com la llum o l'aigua, quan abandonen l'habitatge.

Immosanta, ofereix la possibilitat al propietari, de obtenir una rendibilitat del seu patrimoni, molt superior a la oferta bancaria en dipòsits bancaris, amb molt menys risc que la inversió en borsa, i amb la comoditat de tenir cobrament mensual i segur, garantit per les millors empreses d'assegurances i per la gestió patrimonial i experiència dels nostres professionals.

2.3. Àmbit d'actuació

Immosanta, tindrà el seu àmbit d'actuació a la província de Lleida, i localitats en un radi no superior als 100 kms, de Lleida capital.

Oferirà els seus serveis a tota persona física, o societat que disposi en propietat un immoble per lloguer, i que estigui ubicat, en la zona d'influència abans descrita.

3. ANÀLISI DE L'ENTORN

3.1. Anàlisi de l'entorn general

3.1.1. Entorn econòmic

L'economia espanyola ha mantingut ferm el timó del creixement durant els últims anys, amb un creixement superior al 3% el 2015, 2016 i 2017, sortejant la incertesa generada per la irrupció de Podem i les dificultats per formar Govern, que van conduir a noves eleccions . En aquest període, l'economia ha fet front, amb èxit, a la falta de pols reformista, de la debilitat del comerç global i de l'alentiment de l'eurozona. No obstant això, en 2018 l'activitat encara un nou desafiament: la crisi catalana. I sobre això hi ha molta incertesa, ja que tot depèn de com afronti la situació el nou Executiu de la

Generalitat. Si les tensions entre el nou govern i l'Administració central amainen, el Procés tot just restarà unes dècimes al PIB nacional, mentre que d'incrementar-podran frenar la meitat el creixement de l'economia.

D'altra banda, Espanya compta amb diversos desafiaments afegits que poden agreujar els efectes de la crisi catalana, com són l'esgotament de la demanda embassada de béns duradors, la pujada dels preus del petroli, la retirada d'estímuls per part del Banc Central Europeu o la dificultat per tirar endavant noves reformes.

En primer lloc, tal com va advertir recentment el Banc d'Espanya, el consum ja no pot comptar amb la demanda de béns de consum durador retinguda per la falta d'optimisme durant la crisi, ja que aquestes compres ajornades es van anar alliberant entre 2014 i 2016, i la tendència hauria tornat a la normalitat.

També cal tenir en compte que el petroli ha escalat fins a superar els 66 dòlars, el seu màxim en més de dos anys i mig, el que encarirà els preus de la gasolina, restant poder adquisitiu a la butxaca dels ciutadans per a altres compres. Si el 2014 i 2015, l'abaratiment del cru va sumar prop de 8.000 milions a la demanda interna, ara aquesta xifra s'estaria començant a revertir.

En tercer lloc la retirada d'estímuls per part del Banc Central Europeu, anunciada per al pròxim any, pot marcar una pujada dels tipus d'interès del deute.

FORTALESES:

Amb tot, no es pot obviar que Espanya va desafiar els pronòstics que parlaven d'una desacceleració tant en 2016 com en 2017 i ho pot tornar a fer amb els nous vents de cua que bufen d'Europa. L'eurozona està experimentant un fort creixement liderat per França i Alemanya, però en el que també compten amb molt bones dades baules més febles de la cadena, com Itàlia o Portugal. Això suposa un fort suport per a les exportacions, el 60% de les quals es dirigeixen a l'àrea de la moneda única.

3.1.2. Entorn Socio-Demogràfic i cultural.

Espanya, situada al sud d'Europa, té una superfície de 505.940 Km².

Espanya, amb una població de 46.549.045 persones, es troba en la posició 29 de la taula de població, composta per 195 països i presenta una moderada densitat de població, 92 habitants per Km².

La seva capital és Madrid i la seva moneda Euros.

Espanya és l'economia número 12 per volum de PIB. El seu deute públic el 2017 va ser de 1.144.629 milions d'euros, amb un deute del 99% del PIB. El seu deute per càpita és de 24.590 € euros per habitant.

L'última taxa de variació anual de l'IPC publicada a Espanya és de febrer de 2018 i va ser del 1,1%.

Espanya destaca per estar entre els països amb major taxa d'atur del món

Hi ha algunes variables que poden ajudar a conèixer una mica més si va a viatjar a Espanya o simplement vol saber més sobre el nivell de vida dels seus habitants.

El PIB per càpita és un molt bon indicador del nivell de vida i en el cas d'Espanya, el 2016, va ser de 24.100 € euros, de manera que es troba en el lloc 33 dels 195 països del rànquing de PIB per càpita.

Quant a l'Índex de Desenvolupament Humà o IDH, que elabora les Nacions Unides per mesurar el progrés d'un país i que en definitiva ens mostra el nivell de vida dels seus habitants, indica que els espanyols tenen una bona qualitat de vida.

Si la raó per visitar Espanya són negocis, és útil saber que Espanya es troba en el 28è lloc dels 190 que conformen el rànquing Doing Business, que classifica els països segons la facilitat que ofereixen per fer negocis.

Quant a l'Índex de Percepció de la Corrupció del sector públic a Espanya ha estat de 57 punts, així doncs, es troba en el lloc 42 del rànking de percepció de corrupció format per 180 països.

3.1.3. Entorn Tecnològic

Avui dia, l'entorn tecnològic és cada vegada més important per a les empreses modernes. Les noves tecnologies aporten noves oportunitats a les empreses per crear, vendre i promocionar els seus productes / serveis. Internet, per exemple, facilita a les empreses poder comparar fàcilment els preus actuals d'un producte o servei amb el preu dels competidors, així com poder comercialitzar i promocionar les seves pròpies a través de fòrums i tot les xarxes socials. La tecnologia aporta: millores en la productivitat industrial, automatització, nous processos de fabricació, nous productes i serveis, poder investigar en altres mercats, etc.

Espanya no és líder europea d'innovació. La crítica en aquest sentit ve donada per la falta d'inversió a llarg termini en projectes de ciència pura i innovació tecnològica (escassa obertura de nous instituts en els últims deu anys, concentració de la inversió i els avenços en innovació es donen en poques comunitats autònomes).

Encara que destaquen els esforços per actualitzar la seva base tecnològica a Espanya, amb la inversió en l'àmbit de les Smart Cities. Si repassem el llistat de centres i instituts tecnològics s'observa una presència elevada de laboratoris d'energia, sobretots renovables.

Principals tendències en tecnologia al 2018:

Intel·ligència Artificial

La creació de sistemes que aprenguin, s'adaptin i potencialment actuïn de manera autònoma serà un gran camp de batalla per als venedors de tecnologia, almenys, fins a 2020. L'ús d'IA per millorar la presa de decisions i reinventar models de negoci i ecosistemes, serà la tònica d'aquí a 2025.

Aplicacions i Anàlisi Intel·ligent

En els propers anys, pràcticament totes les aplicacions i serveis d'incorporar algun nivell d'IA. Algunes d'aquestes aplicacions incorporaran elements d'Intel·ligència Artificial al seu sistema, mentre que altres, simplement no podran existir sense l'aprenentatge automàtic. Les aplicacions intel·ligents creen una nova capa intermèdia entre persones i sistemes i tenen el potencial de transformar l'estructura del lloc de treball i la pròpia naturalesa del mateix.

Internet de les Coses

L' internet dels objectes es basa en coses físiques que van més enllà de l'execució de models de programació rígids per explotar la Intel·ligència Artificial i així oferir comportaments avançats i interactuar més naturalment amb el seu entorn i amb les persones. La Intel·ligència Artificial està impulsant avenços per a les noves coses intel·ligents (com vehicles autònoms, robots i avions no tripulats) i ofereix una capacitat millorada a moltes coses existents (com ara sistemes de consum i industrials connectats a Internet de Coses).

3.1.4. Entorn Polític-Legal:

El sistema polític espanyol es caracteritza per un sistema de partits, en l'àmbit d'una monarquia parlamentària, i en el marc d'una constitució aprovada l'any 1978.

Aquest sistema polític, dota a Espanya d'un entorn estable i també transmet aquesta imatge a la resta del món. Actualment Espanya està governada pel Partit Popular, el cap visible és Mariano Rajoy.

La revitalització de l'economia espanyola descansa en els ajustos empresos pel sector privat en els últims anys, les reformes aprovades per l'Executiu i les autoritats europees i les polítiques monetària i fiscal adoptades en els últims temps.

Entre els primers sobresurt l'ajust de balanços d'empreses i famílies, que els ha permès reduir el seu endeutament fins a nivells semblants als de l'Eurozona, les millores de competitivitat, que han revertit les pèrdues registrades en la primera dècada del segle i l'ajust del sector immobiliari, que també ha corregit bona part de l'excés d'oferta i la sobrevaloració dels preus.

Entre les reformes, en l'àmbit nacional destaquen la profunda reestructuració del sistema bancari, en particular de les caixes d'estalvis, la del mercat laboral que, amb les seves llums i ombres ha contribuït a revitalitzar l'ocupació i la de governança de les finances públiques que, en alguna mesura, ha ajudat a contenir el dèficit públic. En l'àmbit europeu la creació de la unió bancària -tot i amb els importants serrells pendents de resoldre- ha estat també una peça clau perquè les economies de la "perifèria" de l'euro estabilitzin la seva situació financera, tan erràtica fins fa tot just tres anys.

Finalment, les polítiques d'estímul han estat obertament expansives. La política monetària, que, després dels dubtes inicials del BCE, s'ha tornat molt més activa i menys ortodoxa, ha contribuït clarament a la revitalització de la demanda. La política del BCE ha ajudat a que els tipus d'interès dels crèdits a empreses i famílies hagin convergit amb els dels països centrals de l'Eurozona ja que millorin les condicions de l'oferta de crèdit, així com a la reducció de la morositat i al descens de les primes de risc. El fet que les hipoteques siguin majoritàriament a tipus variable ha donat lloc al fet que la caiguda dels tipus interbancaris s'hagi traslladat al conjunt del saldo viu del deute, reforçant encara més l'impacte de les mesures del BCE sobre l'economia espanyola.

La política fiscal a Espanya ha estat el 2017 clarament expansiva. El dèficit públic caurà del 5,1% del PIB al 4,6% (en línia amb l'objectiu revisat), gràcies a l'efecte favorable del cicle.

En primer lloc la taxa d'atur, tot i que ha baixat de forma substancial (d'un màxim del 27% a l'entorn del 20%), segueix sent alta. És més, la taxa d'atur estructural, d'acord amb les estimacions de diferents organismes internacionals, se situa al voltant del 15%, a causa de la falta de connexió entre les capacitats d'una part de la població activa i les necessitats de les empreses.

En segon lloc, l'ocupació ha augmentat en 2016 i 2017 a un ritme elevat, el que representa sense cap dubte una millora notable en relació a la situació dels anys anteriors. No obstant això, la temporalitat i la remuneració de molts llocs de treball amb freqüència no és la desitjable.

En tercer lloc, les finances públiques segueixen mostrant un dèficit estructural rellevant que exigeix adoptar mesures pel costat dels ingressos i / o de la despesa, no només per reforçar la seva sostenibilitat i complir amb els nostres compromisos amb la UE, sinó per dotar-nos de marge per que des de la política fiscal es puguin adoptar mesures contracíclics quan en el futur tinguem noves fases de debilitat econòmica.

En quart lloc, el deute exterior net segueix sent elevada (90% del PIB) i això ens fa vulnerables a eventuais episodis de forta inestabilitat financera.

En cinquè lloc, la creu de l'elevada generació de llocs de treball en els dos últims anys és el modest creixement de la productivitat, una de les variables fonamentals per millorar la prosperitat individual i social. Aspectes com el desenvolupament d'una agenda digital, les polítiques educatives, la dimensió empresarial, la independència de les agències supervisores, la regulació que de vegades dificulta l'activitat de les pimes, la finalització de la reestructuració de les antigues caixes d'estalvis, el desenvolupament de lleis de segona oportunitat per a les empreses, l'estratègia energètica, l'estabilitat institucional i normativa són, en aquest sentit, aspectes rellevants.

Finalment, l'Eurozona, que també és economia espanyola, requereix de nous impulsos cap a una major integració. Els processos electorals que han tingut lloc el 2017, especialment a França i Alemanya, fan improbable que es produeixin avenços importants. Les negociacions del Brexit, que començaran aquest any, són també un desafiament molt important.

3.1.5. Entorn Físic-Medi ambiental:

A Espanya destaquen com a èxit el model de sostenibilitat urbana adoptat en ciutats com Vitòria-Gasteiz, Capital Verda Europea el 2012.

Els tres principals reptes a afrontar en l'aplicació de la política i la legislació mediambientals de la UE, els següents:

1. Millorar la gestió de l'aigua, entre altres coses completant el tractament de les aigües residuals urbanes;
2. Millorar la gestió dels residus i aprofitar el potencial de l'economia circular;

3. Augmentar la qualitat mediambiental, així com reduir les subvencions perjudicials per al medi ambient.

Pel que fa a l'economia circular i l'eco-innovació solen estar integrades en les polítiques nacionals i regionals en matèria d'eficiència en l'ús dels recursos, innovacions mediambientals, tecnologies netes i desenvolupament sostenible. No obstant això, assenyalen que encara no tenim una estratègia nacional específica i exhaustiva sobre la matèria.

Pel que fa a la gestió de residus, adverteixen que el 55% dels residus municipals encara es disposa en abocadors (una xifra molt superior al 28% de mitjana a la UE).

Al ritme actual d'un 33% (16% de reciclatge i 17% de compostatge), Espanya ha d'intensificar notablement els seus esforços per assolir l'objectiu de reciclatge de la UE del 50% dels residus municipals abans de 2020.

Al nostre país hi ha certes zones amb dèficit hídric.

3.2 Anàlisi del sector

3.2.1 Descripció del sector:

La bona marxa de l'ocupació, l'escassetat d'oferta i l'encara baixa professionalització del sector afavoreixen un creixement dels preus del lloguer per sobre dels de la compra. Segons les dades proporcionades per Fotocasa, el preu mitjà del lloguer a Espanya es va situar, al tancament del primer trimestre de 2017, en els 7,92 € / m², el que va suposar un increment del 9,5% respecte al mateix període el 2016 .

Per comunitats, Balears i Catalunya són les dues on el preu del lloguer ha crescut amb més intensitat des que s'arribés a mínims entre 2013 i 2014. Les comunitats amb menor revaloració han estat Castella-la Manxa i Andalusia.

Les regions amb major dinamisme econòmic i més exposades al turisme són les que estan experimentant majors pujades.

En els últims anys s'ha vist com el pes del lloguer a Espanya ha anat creixent, si bé partia d'uns nivells baixos. Les dades de l'INE mostren que el percentatge llars que resideixen en règim de lloguer ha augmentat del 9,6% el 2001, al 16,3% el 2016, mentre que els que ho fan en habitatge en propietat han descendit del 84,7% fins el 77,1% en el mateix període. I malgrat el creixement del lloguer dels últims 15 anys, Espanya és un dels països de la Unió Europea amb una taxa de propietat més elevada. Segons les dades d'Eurostat, mentre que a Espanya el pes de la propietat en 2015 estava al voltant del 78%, en països com Alemanya, Dinamarca o el Regne Unit, el pes era inferior al 65%.

Hi ha una sèrie de factors estructurals que afecten les característiques socioeconòmiques i culturals del propi individu: nivell de renda, edat, situació familiar, nivell d'estudis o estat civil. D'altres són factors més conjunturals, que no depenen tant de les persones, i estan determinats per les condicions econòmiques i polítiques del moment (renda dels lloguers, costos de finançament, preu de l'habitatge i les seves expectatives o el tractament fiscal i legal existent en cada període de temps).

L'anàlisi de les variables més conjunturals i relacionades amb el cicle econòmic, com ara els costos de finançament o els preus del lloguer i l'habitatge, poden mostrar com afecten aquelles a les decisions dels demandants d'habitatge en cada moment.

Comparar el preu de l'habitatge i el de la renda del lloguer és un dels primers elements a considerar a l'hora de decidir entre comprar o llogar. Una quota de lloguer baixa en relació al preu de venda de l'immoble és un clar incentiu al lloguer, mentre que, en la mesura que la quota de lloguer representi una major part del preu de venda, la compra s'anirà configurant com una opció econòmicament més interessant.

La correcció de preus que va experimentar el sector immobiliari i els baixos costos de finançament s'han abaratit sensiblement les quotes hipotecàries en relació al lloguer. Els pagaments per lloguer han passat de ser un 5,5% del preu de l'immoble en març de 2008 a ser un 6,2% al març de 2017. Mentre que les quotes hipotecàries per al mateix immoble representaven un 4,5% al març de 2017.

3.2.2 Anàlisi de les forces competitives

Rivalitat en la Indústria: Fa referència a la intensitat de la competència actual. A mesura que la intensitat de la competència sigui més gran, la possibilitat d'obtenció de rendes superiors és menor, i per tant, l'atractiu de la indústria disminueix.

El sector immobiliari i construcció durant els anys previs a la crisi, 2000 a 2008, es trobava en fase de creixement, això va propiciar una intensitat de la competència en el sector molt forta, convertint a aquest en un sector sobreexplotat.

Quant als productes que s'oferien, la diferenciació existent es trobava a la consideració del producte bé com a habitatge de luxe o bé com a habitatge accessible per a segments de població de classe mitjana.

Si es té en compte l'ús que se li anés a donar al producte, hi ha diferenciació entre habitatge habitual o segon habitatge.

Més enllà d'aquestes dues consideracions, no existia tot just diferenciació.

El nombre de competidors era molt elevat, i amb prou feines existien barreres d'entrada i de sortida, l'únic aspecte rellevant en aquesta línia era la inversió inicial a realitzar, però gràcies a la facilitat creditícia existent en aquell moment, la inversió no es convertia en obstacle .

Després del declivi del sector amb l'esclat de la bombolla immobiliària a finals de 2007, moltes de les empreses que s'havien creat durant el boom immobiliari van tancar, però encara en l'actualitat la rivalitat existent en la indústria és elevada, el nombre de competidors és elevat i s'està competint en ocasions agressivament en preus.

Competidors potencials: Quan parlem de competidors potencials ens referim a aquells inversors que, complint certes condicions estarien disposats a crear una nova empresa en la indústria, convertint-se així en competidors reals.

Considerem que l'amenaça de competidors potencials és baixa ja que l'atractiu que adquireix la indústria en aquests moments és baix, a causa de l'experiència soferta pel sector durant els últims anys, que fins i tot ha afectat a aquelles empreses fortes i més consolidades en el mateix . Aquest fet unit al fort control existent en l'accés al finançament bancari en l'actualitat, fa que l'amenaça de competidors potencials en el sector no sigui elevada.

Productes de substitució: Es refereix a aquells productes que satisfan les mateixes necessitats dels clients que el producte que ofereix la indústria. Com més substitutius hi hagi en una indústria, menor serà el grau d'atractiu d'aquesta.

Pel que fa a l'amenaça de productes substitutius en el sector immobiliari també és baixa, i fins i tot podria dir-se que insignificant, ja que amb prou feines hi ha productes que satisfacin la mateixa necessitat que la que ofereix el sector.

Poder negociador dels proveïdors i dels clients: És la capacitat de proveïdors i clients d'imposar condicions en les transaccions que realitzen amb les empreses de la indústria. Com més gran és el poder de negociació, menor és l'atractiu del sector.

Es considera un poder negociador dels proveïdors, baix, ja que amb prou feines existeix concentració d'aquests en el sector immobiliari sinó al contrari. No hi haurà dependència sobre cap proveïdor, a més el grau de diferenciació entre ells és pràcticament inapreciable, traduint això en un baix poder de negociació per part dels mateixos.

Pel que fa a la condició negociadora dels clients la conclusió és la mateixa, és molt reduïda. No hi ha dependència sobre cap client, ja que tant pel vessant del client que ofereix el seu habitatge per llogar perquè se li gestioni, com aquell que vol accedir a un habitatge per llogar-ho, es contracta majoritàriament amb famílies, i particulars, que no presenten poder per influir sobre les transaccions del sector.

3.3. Anàlisi de mercat

3.3.1. Descripció del mercat: Àmbit, evolució, tendències:

Zones geogràfiques: Immosanta SLU, operarà a la província de Lleida, i poblacions en un radi de 100 Km de distancia. Lleida compta actualment amb 5.008 habitatges buits, segons dades de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya. El 58% d'aquestes es concentren en cinc ciutats: Balaguer (363), Mollerussa (332), Tàrraga (324), Alcarràs (320) i Lleida capital (1.563). Aquesta oferta de pisos, serà la que nodrirà la creixent demanda de lloguer que es produeix a la zona, sobre tot en la època estival per la afluència de treballadors per la campanya de la fruita.

Tendència i evolució del mercat:

Taula nº 1: Nombre de contractes de lloguer per any a la província de Lleida:

		trimestres				
PROVINCIA	Total	I	II	III	IV	any
Lleida	6.531	1.470	1.701	1.686	1.674	2.017
Lleida	6.272	1.399	1.633	1.590	1.650	2.016
Lleida	6.009	1.332	1.531	1.450	1.696	2.015
Lleida	5.640	1.334	1.405	1.422	1.479	2.014
Lleida	5.847	1.367	1.586	1.424	1.470	2.013

Font: <http://premsa.gencat.cat/>

El mercat a la província de Lleida, en quant a nombre ha tingut un increment d'un 11,7 % des de 2013, i ha tingut increments interanuals creixent i continus en aquests 5 anys. Això es degut a diferents factors, principalment la dificultat a l'accés al crèdit hipotecari, a incentius fiscals per el lloguer, i a un canvi cultural, on la propietat d'un habitatge no es garantia de rendiment al futur.

Evolució trimestral del mercat de lloguer a Catalunya per àmbits geogràfics						
Lloguer mitjà contractual (EUROS/mes)						
		trimestres				
	Mitjana	I	II	III	IV	any
Lleida	368,06	362,33	352,37	388,89	381,70	2017
Lleida	356,59	347,84	351,65	361,64	364,02	2016
Lleida	350,75	351,38	339,04	358,84	353,91	2015
Lleida	347,38	345,08	332,49	355,28	355,99	2014
Lleida	352,08	347,49	344,32	361,52	355,59	2013

Taula nº 2.- Lloguer mitjà contractual per trimestres a Lleida i comarques

Font: <http://premsa.gencat.cat/>

Per un altra banda el preu del contracte del lloguer també ha sofert increments superiors al IPC, degut a l'escassetat en la oferta de pisos de lloguer en el mercat .

3.3.2. Segmentació del mercat

Hi ha diferents criteris per identificar les variables de segmentació del mercat, però potser la forma més senzilla per a una petita o mitjana empresa és distingir entre criteris generals (comuns a tota la població), específics (orientats al seu producte o servei), objectius (aporten informació quantitativa) i subjectius (aporten informació qualitativa).

Els criteris més importants, són:

Generals-objectius: demogràfics (edat, sexe), socioeconòmics (renda, estudis) i geogràfics (país, territori).

Generals-subjectius: personalitat del consumidor (líder, introvertit ...), estils de vida (activitats, interessos, opinions).

Específics-subjectius: avantatge buscada, actituds, percepcions o preferències del consumidor respecte a la marca, el producte o el servei.

Específics-objectius: tipus de consumidor (gran, mitjà), tipus d'ús, fidelitat, tipus de compra, situació de compra, lloc de compra, etc.

Pel cas que ens afecta, emprarem criteris GENERALS-OBJECTIUS, i distingirem:

A.- CLIENTS QUE CERQUEN PIS PER LLOGAR:

1.- ESTUDIANTS, persones joves que estan disposades a compartir pis. Nivell de renda, depenent de familiars, normalment amb origen fora de la província, o resident en zones allunyades de Lleida capital. Valoren la situació del habitatge, així com el preu i els serveis que inclouen en el lloguer.

2.- JOVES MENORS DE 35 ANYS, nivell de renda mig-baix, amb ocupació temporal o indefinida amb escassa antiguitat laboral.

3.- FAMILIES MONOPARENTALS, nacionals, amb cuidat continu de fills, o ocasional, amb estabilitat laboral i antiguitat mitja.

4.- SINGLES, sense fills, amb mes o menys estabilitat laboral. Interessats per motius temporals personals (recent separació) o laborals (trasllat).

5.- IMMIGRANTS, amb feina estable en el país, amb mes de 3 anys de residència.

6.- FAMILIES desplaçades a Lleida per motius laborals de diferent índole, empresa privada o funcionariat.

B.- CLIENTS QUE TENEN PIS EN PROPIETAT PER LLOGAR:

Cada vegada més propietaris busquen en el lloguer una forma de rendibilitzar la seva habitatge buit. El perfil de propietari, normalment respon a aquest perfil, segons el portal immobiliari Fotocasa:

L'informe "El perfil del comprador d'habitatge " determina que, entre els compradors que van comprar el 2014 - 2017, destaca el grup que té una edat compresa entre els 35 a 44 anys (38%); seguit dels d'entre 25 i els 34 anys (26%) i els d'entre 45 i 54 anys (24%).

D'entre els primers, el 44% va comprar perquè considera la compra com "una inversió a llarg termini, una manera de fer patrimoni". Altres dels motius van ser la percepció que els preus han tornat a la normalitat (34%), que llogar o compartir és una forma de llençar els diners (23%), que comprar és una forma d'estalviar per a la vellesa davant la dificultat de cobrar pensions en el futur (18%) o que, un cop pagada, l'habitatge és un refugi davant adversitats, ja que és hipotecable (12%).

Entre els motius personals que els van empènyer a la compra destaca el factor aspiracional o el fet de voler millorar el seu habitatge actual (36%). Altres motius van ser el fet d'ampliar la família (34%) o començar nous projectes personals com independitzar-se o anar-se'n a viure amb la parella (18%), entre d'altres.

Pel que fa a la situació sentimental, el comprador mitjà està casat. A més, té titulació universitària, es troba treballant i cobra, de mitjana, entre 24.000 i 30.000 euros anuals.

Quan el propietari, es decideix a llogar el seu habitatge, necessita:

1.- Publicitar l'habitatge:

Donar a conèixer l'habitatge a través de professionals del sector o portals immobiliaris, serà el primer pas perquè la trobi qui estigui buscant un lloguer.

2.- Demanar consell professional:

Recórrer a un professional immobiliari perquè ens ajudi a llogar l'habitatge o fins i tot a gestionar l'arrendament un cop aquest es ferm pot ser molt útil per diversos motius.

3.- Establir el perfil de l'inquilí:

El propietari pot voler llogar la casa a un determinat tipus de perfil de persones (parelles amb fills, estudiants, persones sense animals, etc.) perquè creguem que cuidarà millor de la casa. El que hem de saber és si tenim un immoble adequat per a ells o si hem de dirigir-nos a un altre públic objectiu en funció de les característiques del pis.

4.- Exigir una certa estabilitat laboral

Si el llogater té una feina estable en principi serà més solvent i ens donarà més garanties de pagament. Un estudi del perfil de l'inquilí per un professional immobiliari pot servir al propietari de gran ajuda per guanyar en tranquil·litat.

5.-Investigar una mica més a l'inquilí:

El propietari pot demanar referències al potencial llogater. També se li pot demanar algun informe que acrediti la seva reputació com a pagador, per exemple en altres pisos de lloguer en els que hagi viscut

6.- Sol·licitar una fiança:

És d'obligat compliment segons la llei d'arrendaments urbans (lau), i ha de ser equivalent a una mensualitat de renda quan es lloga un habitatge. Cal recordar que aquesta fiança haurà de ser dipositada de manera obligatòria en l'organisme corresponent de la comunitat autònoma.

7.- Demanar garanties addicionals:

A més de la fiança, la llei permet que demanem a l'inquilí altres garanties addicionals que cobreixin un possible impagament. En aquesta línia es pot valorar que l'inquilí sol·liciti algun tipus d'aval

8.- Contractar una assegurança de lloguer:

El propietari pot contractar una assegurança de lloguer que inclou una garantia de cobrament en el cas d'impagament de la renda per part del llogater, la compensació per

vandalisme o deteriorament de l'immoble i la cobertura de les despeses d'un advocat, si el titular de la pòlissa ho requereix.

3.3.3. Anàlisi dels clients: comportament del consumidor

El sisè estudi demoscòpic sobre el perfil del llogater, realitzat per la empresa Alquiler Seguro, ens aporta les següents dades, sobre el comportament del nostre client:

1.- Mitjans de recerca del lloguer

Valor modal: Internet

2.- Període de recerca

Valor modal: 19 dies

3.- Immobles visitats

Valor modal: 3,1 immobles

4.- Temps dedicat a la visita d'immobles

Valor modal: 1,22 hores / setmanes

5.- Nombre de visites fins a prendre la decisió definitiva

Valor modal: 1,2 visites

6.- Preferències en l'opció final per un immoble

6.1 Prioritats

Valor Modal: Proximitat al lloc de treball

6.2 Renúncies

Valor Modal: Nombre de dormitoris

7.- Mobilitat (Temps mitjà d'estada a l'immoble)

Valor Modal: 2,1 anys

3.3.4. Anàlisi de la Competència

El principal competidor del sector es Alquiler Seguro, www.alquilerseguro.es, es presenten amb el següent missatge dintre de la seva web: "Lloguer Segur és la primera empresa privada especialitzada en la protecció a propietaris, pionera en la implantació de mesures preventives per evitar la morositat. Com a única empresa professional del lloguer a Espanya, amb els seus serveis garantits i certificats amb el segell de qualitat ISO 9001, Lloguer Segur ofereix tot el necessari per garantir la tranquil·litat de l'arrendador. "

Dintre dels serveis que ofereixen estan:

Garanties al lloguer:

Evitar la morositat en el lloguer a tots els propietaris. Implantació de mesures preventives per evitar la morositat.

Garantia a tots els propietaris el cobrament puntual de les rendes el dia 5 de cada mes i 0% de morositat.

Promoció de l'immoble:

Assessor especialitzat per promocionar l'habitatge en els principals portals immobiliaris.

Recerca i selecció del llogater:

Scoring financer o anàlisi de solvència i viabilitat, del inquilí. Consulta de fitxers de morositat, com Fitxer de Llogaters Morosos (FIM), Experian o ASNEF.

Elaboració del contracte.

Gestió integral del lloguer:

Gestió de les incidències. Gestió patrimonial d'immobles.

El seu àmbit d'actuació son les províncies de: Madrid, Barcelona, Valencia, Alacant, Vitòria, Màlaga, Murcia, i Bilbao.

Dintre dels seus detractors, està la plataforma de afectats per “Alquiler Seguro”: <http://alquilerseguro-afectados.blogspot.com.es/> que entre d’altres indiquen les següents incidències:

- 1.- Cobrar reserves per pisos ja llogats, no disponibles o bé ja reservats per altres persones.
- 2.- Jugar amb els temps de l'estudi de solvència per manipular a inquilins i forçar el seu desistiment, i pèrdua de senyal.
- 3.- Forçar la incidència per l'ús de la trucada al seu telèfon 902 de pagament.
- 4.- Cobrament de comissions afegides com 'Garantia de devolució' o 'certificat de no pertànyer a un fitxer de llogaters morosos' (fitxer sota un altre nom d'empresa però d'ells mateixos) durant l'estudi de solvència, que mai retornen en cas de no acceptar l'inquilí.
- 5.- Quedar-se amb els dipòsits.
- 6.- Comissions arbitràries per devolució de rebuts o canvis en el contracte.
- 7.- No assegurar al propietari de manera que només cobreixen un mes en cas d'impagament de l'inquilí.

3.3.5. Anàlisi dels intermediaris

En el negoci que es proposa, per tal d’augmentar marges, i que sigui més competitiu, i controlar totalment el procés, s’evitarà en la mida del possible els intermediaris, establint-se la societat com única interlocutora entre propietari i llogater, i gestionant íntegrament el servei, i les necessitats tant de propietari com d’inquilí.

3.3.6. Anàlisi dels proveïdors

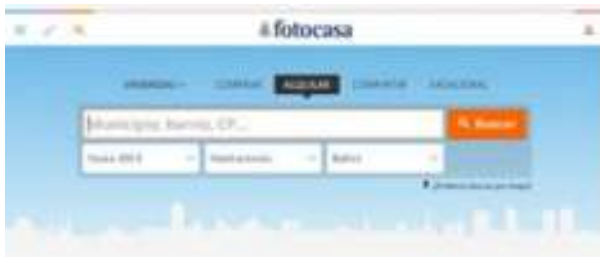
Els proveïdors principals del nostre negoci, els podem agrupar en el següents gremis professionals:

- A. PORTALS IMMOBILIARIS
- B. COMPANYIES D’ASSEGURANCES
- C. PROVEIDORS DE MATERIAL D’OFICINA
- D. PROVEIDORS DE SUBMINISTRES GENERALS, llum, aigua, internet etc...

A.- PORTALS IMMOBILIARIS:

Dintre del nostre negoci, els portals immobiliaris compleixen la doble funció de captació de propietaris, cerca de pisos que actualment estan en lloguer, i la de publicació de la nostra cartera de pisos en lloguer.

1. **Fotocasa.com:** És una de les pàgines més famoses de compra i lloguer d'habitatges. Té una interface molt fàcil, com mostrem a la imatge. Es pot trobar gran varietat d'anuncis per veure i comparar habitatges. Es troba la informació de contacte, localització i descripció de l'immoble. Te tarifes i serveis específics per professionals API.



2. **Idealista.com:** Amb diversos milers d'anuncis a la base de dades, és una altra de les millors opcions per començar a rastrejar. El cercador és una mica més complicat, però és molt complet i pot especificar la zona com l'àrea de la ciutat en pocs clics.

Al marge dret, un cop escollida la zona, hi ha un formulari de personalització de cerca molt extens per trobar el immoble objectiu. A més té una funció per descartar anuncis i que d'aquesta manera es puguin filtrar perquè només apareguin els rellevants.



3. Pisos.com: Amb una interface bastant senzilla, té el típic cercador de compra i lloguer de pisos. Tenen una base de dades prou àmplia pel que fa a habitatges i trobar-los és fàcil.

Existeix un apartat del seu menú, en el qual toquen temes informatius pel que fa a l'habitatge.



4.- Ventadepisos.com: El cercador d'aquesta pàgina web és una cosa diferent, però ve a ser el mateix que hem vist fins ara. Com a particularitat, cal destacar la possibilitat d'elecció del tipus d'immoble, podent triar fins i tot dúplex, àtics, xalets i fins i tot loft, entre d'altres. També té un apartat per als seus usuaris en els que es pregunten dubtes i es posen en comú temes d'interès popular.



5.- Yaencontre.com: Pàgina de cerca d'immoble de LaVanguardia. Compten amb el tradicional cercador que veiem en totes les pàgines d'aquest tipus. Però aquest té una funcionalitat molt interessant i és que podràs buscar una casa a 5, 10, 15 i fins a 20 quilòmetres a la rodona. Així que tens la possibilitat de trobar allotjament al voltant d'un lloc.

Després del cercador tens moltes opcions per anar perfilant la recerca perfecta. Entre elles tens la possibilitat de buscar cases compartides, a la neu o la costa.



6.- Habitacalia.com: En aquest web podem buscar com sempre, per paraula clau, per codi (per anar directament a un anunci concret) i recerques freqüents. El problema és que pel que fa a la localització només tenen Andorra, la zona de Barcelona i "més províncies". En comparació amb altres tenen menys varietat d'anuncis però pots trobar bones oportunitats de negoci.



B.- COMPANYIES D'ASSEGURANCES:

Una part important del negoci, per evitar risc amb el llogater, es assegurar tant el import del contracte, com el manteniment del pis, i això ho farem amb dos productes d'assegurances que son la pòlissa de protecció de lloguer, i la pòlissa d'assegurança de la llar.

Després de comprovar al mercat les diferents opcions creiem que les companyies amb millor rati servei-preu-garantia son:

Pòlissa de protecció de lloguer: ARAG, assegurança d'impagament de lloguer:

Inclou:

Impagament de rendes 6 mesos

Defensa i reclamació del contracte d'arrendament

Defensa d'altres assegurances

Defensa Penal

Reclamació de danys ocasionats a l'immoble

Defensa com a consumidor

Reclamació de danys sobre béns de l'immoble

Defensa jurídica davant l'Administració Pública

Reclamació en contractes de serveis de reparació o manteniment de les instal·lacions

Reclamació del propietari per infraccions de normes legals

Defensa i reclamació del propietari sobre servituds

Defensa i reclamació davant de la comunitat de propietaris

Defensa penal com a membre de la junta de la comunitat de propietaris

Actes vandàlics al continent i contingut

Assistència jurídica telefònica

Despeses de manà i pany, per a llançament judicial per desnonament

Pèrdua de lloguers per incendi

Preu: 4'5 % del import anual del lloguer.

Per contractar aquesta assegurança, cal realitzar un estudi previ dels inquilins siguin assalariats, autònoms, pensionistes o treballadors de la llar. Per realitzar aquest estudi és imprescindible reunir la documentació i remetre-la a ARAG.

En cas d'assalariats:

- Dues últimes nòmines dels inquilins i contracte laboral
- Còpia del DNI
- Sol·licitud d'assegurança emplenada i signada pels llogaters / avaladors i propietari, disponible al final d'aquest pla d'Empresa annex nº

En cas d'autònoms:

- Darrera declaració de la renda
- Dues últimes declaracions trimestrals del pagament fraccionat de l'IVA, o, si no, els dos últims rebuts del pagament d'autònoms a la Seguretat Social.
- Còpia del DNI.
- Sol·licitud d'assegurança emplenada i signada pels llogaters / avaladors i propietari. Annex

En cas de pensionistes:

- Últim justificant de pensió emès per la Seguretat Social
- Còpia del DNI
- Sol·licitud d'assegurança emplenada i signada pels llogaters / avaladors i propietari.

En cas de treballadors de la llar:

- Certificat actualitzat de vida laboral o, si no, els dos últims rebuts pagats a la Seguretat Social
- Contracte laboral i dues últimes nòmines o, si no, certificat emès per l'empresari on es faci constar el import del salari net mensual
- Sol·licitud d'assegurança emplenada i signada pels llogaters / avaladors i propietari. Annex

Pòlissa d'assegurança de la llar per llogaters: SEGURCAIXA HOGAR:

Aquesta assegurança garanteix una cobertura integral de l'habitatge i els béns Personals :

- Cobertura de danys habituals, com trencament de vidres, fuites en canonades d'aigua, incendi, robatori, etc.
- Reposició dels béns amb valor de nou en l'habitatge.
- Cobertura de danys produïts a tercers.
- Substitució del pany principal en cas de sostracció de les claus.
- Ampli servei de protecció jurídica.
- Assistència a la llar les 24 hores del dia, tots els dies de l'any.

Preu: En pressupost individual en funció del habitatge a assegurar, possibilitat de descomptes en funció de la no sinistralitat i del nombre d'assegurances contractades.

C.- PROVEIDORS DE MATERIAL D'OFICINA:

Optem per una empresa de servei integral, amb subministrament en 24 hores, LYRECO, www.lyreco.com, que ens ofereix:

Enviaments gratuïts des de 45 euros

Lliurament al dia següent a la Península

Devolucions garantides en productes adquirits abans de 30 dies

D.- PROVEIDORS DE SUBMINISTRES GENERALS

En funció de la oferta de serveis de telefonia i internet, i llum es contractarà ad hoc.

3.4. Anàlisi DAFO

Fortaleses	Debilitats
<p>Propietat d'un local comercial aportat a la societat.</p> <p>Idea innovadora i sense competència a la província de Lleida.</p> <p>Motivació de l'equip fundador.</p> <p>Experiència comercial de l'emprenedor i soci únic.</p> <p>Estructura inicial àgil i amb possibilitat d'adaptació al mercat i necessitats del client.</p>	<p>Ser nous al mercat, no tenir cartera inicial de clients.</p> <p>Possible inexperiència en el sector en concret.</p> <p>No tenir la confiança del propietari, per cedir el lloguer.</p>
Oportunitats	Amenaces
<p>Creixement exponencial del mercat de lloguer a Lleida.</p> <p>Augment de la rendibilitat de la inversió en habitatge per lloguer.</p> <p>El nombre de pisos buits.</p> <p>Rendiment del dipòsits bancaris (en mínims històrics.)</p> <p>Volatilitat de la inversió en borsa.</p>	<p>Augment de la competència.</p> <p>Resistència a oferir en lloguer els habitatges.</p> <p>Risc de bombolla en el lloguer.</p>

4. PLA ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA

4.1. Missió i Visió

Missió: Brindar un servei d'assessoria immobiliària personalitzada orientada a cuidar el patrimoni dels nostres clients, amb ètica i professionalisme, proporcionant als nostres clients assessoria immobiliària personalitzada i integral, amb ètica, honestat i discreció, sempre orientats al servei personalitzat en totes les etapes de la nostra intervenció en el lloguer, basats en la nostra experiència i capacitat en el sector. Tenir cura dels immobles i la seva rendibilitat com si de la nostra propietat fora. Tenir llogaters, satisfets i fidels, amb una excel·lent relació entre el preu pagat i el servei disposat.

Visió: Ser la millor opció immobiliària, superant les expectatives dels nostres clients i generant qualitat per a les ciutats. Establir-nos com referent en el servei immobiliari de lloguer a nivell estatal.

4.2. Objectius de l'empresa a curt i llarg termini

Objectius a curt: Obertura del primer establiment a l'avinguda d'Alcalde Porqueres 15 de Lleida, captar la gestió de 65 habitatges a Lleida i comarques. Establir i consolidar la operativa de treball, els procediments, i la relació amb els clients.

Objectius a mig : Amplia la cartera de serveis de la empresa, amb la inclusió de la intermediació en la compra-venda de immobles, i la captació de capital, per inversió en el sector del lloguer.

Objectius a llarg: Ampliar l'àmbit d'actuació a les províncies de Tarragona i Osca.

4.3. Estratègia competitiva de l'empresa:

Immosanta SLU, seguirà una estratègia diferenciació, ja que ofereix un servei únic a la província de Lleida, en quant a la gestió integral del patrimoni dels clients, oferint una renda garantida, mentre el habitatge estigui llogat, i amb compromís d'entrega, en cas de sol·licitud del propietari, en el mateix estat que ho va cedir. Això ens permet tenir un marge comercial i operatiu interessant, ja que no hi ha competència.

Sota el punt de vista del nostre client llogater, seguirem la mateixa estratègia, ja que per una quota única de lloguer li oferim un servei integral per el seu habitatge, que inclou assegurances, pot incloure mobles i electrodomèstics i tot el manteniment que pugui necessitar.

4.4. Modelo de negocio: CANVAS

Aliats Clau Gestories. Asseguradores. Portals immobiliaris. Empreses de serveis i professionals instal·ladors. Constructors e inversors.	Activitats Clau Captació d'immobles de propietaris. Gestió del servei del lloguer. Cobrament de mensualitats. Comptabilitat i control de la rendibilitat per immoble llogat.	Proposta de Valor Ofertir als nostres clients (propietaris) una rendibilitat superior a la que ofereix el mercat financer de renda fixa, pel seu patrimoni, sense risc ni problemes de gestió. Ofertir als nostres clients (llogaters), habitatges de qualitat a un preu just i un servei immillorable.	Relació amb el Client Tracte personalitzat. Relació contínua per La gestió de diversos immobles amb el mateix client. Xarxes socials. Telèfon i correu electrònic.	Segments de Clients Propietaris d'immobles buits. Persones que busquen un habitatge per llogar.
	Recursos Clau Presencia en portals immobiliaris. Local comercial i oficina d'atenció al client. Telèfons mòbils Web pròpia Personal d'administració i comercial. Elements informàtics per gestionar tot el canal on-line		Canals Flux de clients en el local obert al públic Web pròpia. Web de portals immobiliaris Visita comercial de captació d'immoble Visita comercial de venda de lloguer	
Estructura de Costos Costos fixes: Local comercial, recursos humans, manteniment web i portals. Costos variables: Asseguradores, manteniment dels habitatges, publicitat, comissions sobre vendes.			Estructura d'Ingressos Ingressos per lloguer (diferencial entre el preu cobrat al llogater i la rendibilitat oferida al propietari, menys els costos de manteniment. Ingressos per comissions en les pòlisses d'assegurances.	

4.5. Pla d'actuacions

El pla d'actuacions de la empresa, es resumeix en aquest diagrama de Gantt:

IMMOSANTA				TFG 2019				
Num	Tarea	Inicio	Final	enero-19	febrero-19	marzo-19	abril-19	mayo-19
1	TRAMITS BUROCRÀTICS I CONSTITUCIO SL	01-01-19	01-02-19					
2	PROJECTE DECORACIÓ	01-02-19	01-03-19					
3	ADQUISICIÓ MOBILIARI I INSTAL·LACIO	20-02-19	15-03-19					
4	CONTRACTACIÓ DE PERSONAL	01-02-19	15-03-19					
5	INTAL·LACIO SISTEMA INFORMÀTIC	15-02-19	15-03-19					
6	CONTRACTACIÓ PUBLICITAT I PORTALS IMMOB.	15-03-19	01-04-19					
7	DISSENY I LLANÇAMENT DE LA WEB	15-03-19	15-04-19					
8	CAMPANYA PUBLICITARIA	15-04-19	15-05-19					
9	CAPTACIÓ PRIMERS IMMOBLES	15-04-19	15-05-19					
10	REUNIO AMB ASSEGURADORES I DEFINIR COND.	01-03-19	15-03-19					
11	REUNIO AMB EMPRESES DE SERVEIS	01-03-19	15-03-19					
12	PRIMERS CONTRACTES DE LLOGUER	15-05-19	30-05-19					
13								

Taula nº 3 Pla d'actuacions

La duració total de la implantació i obertura del local obert al públic serà de tres mesos i mig, intentant inaugurar la oficina el dia 15 de març de 2019. A partir d'aquesta data, començarà l'activitat com a tal, dissenyant i llançant la web, apareixent de manera activa als portals immobiliaris, captant els primers immobles per llogar, i obtenint els primers contractes de lloguer efectiu a mitjans de maig.

5. PLA DE MARKETING

5.1. Públic objectiu i previsió de vendes

Podem agrupar el nostre públic objectiu en dos grups principals, amb una prestació de serveis diferents, per una banda tenim públic propietari de immobles que volen rendibilitzar el seu patrimoni, i públic demandant d'habitatge de lloguer.

Dintre dels primers, podem trobar, inversors particulars que han adquirit pis per llogar-i rendibilitzar els seus diners. A aquest perfil principal d'arrendadors caldria afegir els propietaris hereus, els que es traslladen de ciutat o es van durant un temps a viure a un altre país, etc...

El producte ofert a aquest segment serà la gestió del immoble o immobles del que disposin, amb renda garantida. El preu i característiques d'aquest servei (apartat 5.3.1 del present pla d'empresa), serà definit en funció del immoble del que disposin.

El segon grup, demandant de habitatge de lloguer, el podem classificar en funció de la seva situació personal, familiar i laboral, i podem trobar:

- 1.- Parella jove recent emancipada.
- 2.- Estudiants per compartir pis.
- 3.- Singles o recent divorciats – separats.
- 4.- Parelles amb fills que no opten per adquirir habitatge.
- 5.- Famílies traslladades per motius laborals. Nivell de renda mig-alt.

El producte ofert per el grup u i tres, serà pis de lloguer entre una i dues habitacions, normalment moblat, i amb un preu entre els 400 – 450 euros, incloent comunitat de propietaris, i assegurança de protecció de lloguer (annex assegurances pla d'empresa).

Al grup 2, oferirem pis, normalment d'entre 3 y 4 habitacions, moblat, amb un preu entre els 550 i 650 euros, incloent comunitat de propietaris, i assegurança de protecció de lloguer.

Grups 4 i 5: Oferirem, en funció de les necessitats, i nivell de renda, pis, casa o xalet, amb un preu entre els 550 i els 1500 euros / mes, en les mateixes condicions que la resta de grups.

En tots els grups serà obligatori l'entrega de la documentació demandada per la companyia ARAG, per la contractació per part d' Immosanta, de l'assegurança de protecció de lloguers (Annex assegurances). La formalització del contracte de lloguer estarà supeditada a l'acceptació del risc per part de l'asseguradora ARAG.

En tots els casos, serà obligatori la contractació d'una assegurança de la llar per part del llogater, a través d'Immosanta.

PREVISIONS DE VENDES ANY 1

		PREVISIÓ DE VENDES ANY 1												
PREUS	PRODUCTES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
103,31	LLOGUER PIS 1 HAB	3	4	5	6	8	16	16	16	20	22	27	30	173
123,97	LLOGUER PIS 2 HAB	3	4	5	6	8	16	16	16	20	22	27	30	173
123,97	LLOGUER PIS 3 HAB	2	3	3	4	4	5	5	5	8	9	10	12	70
123,97	LLOGUER PIS 4 HAB	2	2	3	4	4	5	5	5	7	8	10	11	66
165,29	CASA ADOSSADA	-	-	-	2	2	3	3	3	3	3	5	7	31
330,58	XALET	-	-	-	2	2	2	3	3	3	3	3	3	24
61,98	SERVEI MOBILIARI PIS	-	-	1	1	3	2	2	3	3	3	4	4	26
123,97	SERVEI MOBILIARI CASA	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	2	2	11
3,75	INGRESOS POR com. SEGUROS	10	13	17	26	32	50	51	52	65	71	88	99	574
350,00	TAXES ESTUDI ECONOMIC LLOGATERS	10	3	4	9	6	18			13	6	17	11	97
INGRESSOS PER PRODUCTE	LLOGUER PIS 1 HAB	309,92 €	413,22 €	516,53 €	619,83 €	826,45 €	1.652,89 €	1.652,89 €	1.652,89 €	2.066,12 €	2.272,73 €	2.789,26 €	3.099,17 €	17.871,90 €
	LLOGUER PIS 2 HAB	371,90 €	495,87 €	619,83 €	743,80 €	991,74 €	1.983,47 €	1.983,47 €	1.983,47 €	2.479,34 €	2.727,27 €	3.347,11 €	3.719,01 €	21.446,28 €
	LLOGUER PIS 3 HAB	247,93 €	371,90 €	371,90 €	495,87 €	495,87 €	619,83 €	619,83 €	619,83 €	991,74 €	1.115,70 €	1.239,67 €	1.487,60 €	8.677,69 €
	LLOGUER PIS 4 HAB	247,93 €	247,93 €	371,90 €	495,87 €	495,87 €	619,83 €	619,83 €	619,83 €	867,77 €	991,74 €	1.239,67 €	1.363,64 €	8.181,82 €
	CASA ADOSSADA	- €	- €	- €	330,58 €	330,58 €	495,87 €	495,87 €	495,87 €	495,87 €	495,87 €	826,45 €	1.157,02 €	5.123,97 €
	XALET	- €	- €	- €	661,16 €	661,16 €	661,16 €	991,74 €	991,74 €	991,74 €	991,74 €	991,74 €	991,74 €	7.933,88 €
	SERVEI MOBILIARI PIS	- €	- €	61,98 €	61,98 €	185,95 €	123,97 €	123,97 €	185,95 €	185,95 €	185,95 €	247,93 €	247,93 €	1.611,57 €
	SERVEI MOBILIARI CASA	- €	- €	- €	123,97 €	123,97 €	123,97 €	123,97 €	123,97 €	123,97 €	123,97 €	247,93 €	247,93 €	1.363,64 €
	INGRESOS com. POR SEGUROS	37,50 €	48,75 €	63,75 €	97,50 €	120,00 €	187,50 €	191,25 €	195,00 €	243,75 €	266,25 €	330,00 €	371,25 €	2.152,50 €
	TAXES ESTUDI ECONOMIC LLOGATERS	3.500,00 €	1.050,00 €	1.400,00 €	3.150,00 €	2.100,00 €	6.300,00 €	- €	- €	4.550,00 €	2.100,00 €	5.950,00 €	3.850,00 €	33.950,00 €
	TOTAL INGRESSOS	4.715,19 €	2.627,68 €	3.405,90 €	6.780,56 €	6.331,57 €	12.768,49 €	6.802,82 €	6.868,55 €	12.996,23 €	11.271,21 €	17.209,75 €	16.535,30 €	108.313,24 €

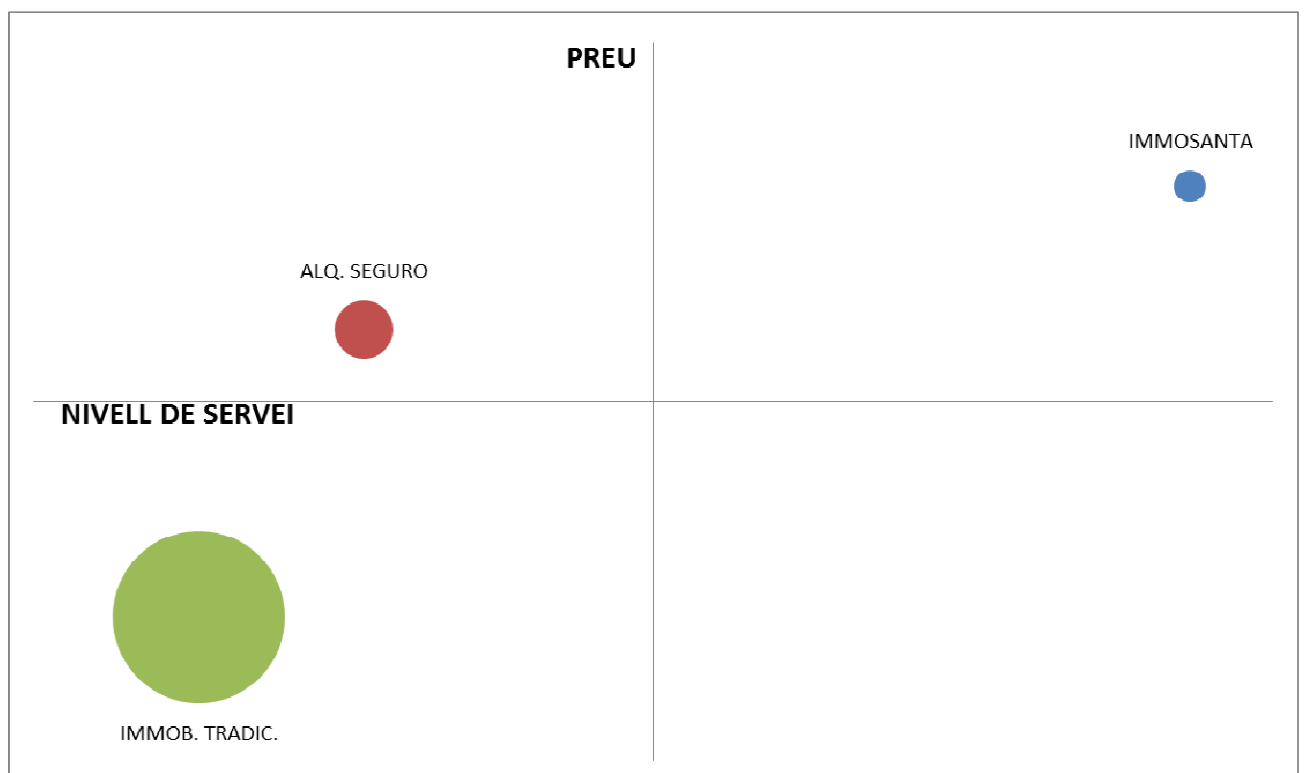
Taula nª4 Prevision de vendes any 1

5.2. Estratègia de Posicionament

El posicionament de la empresa, es basarà en oferir un molt bon servei a un preu convenient. Pel que fa als seus clients inversors, propietaris, la percepció que vol l'empresa que tinguin és la de tranquil·litat, comoditat, transparència i bon servei, a un preu que no és barat, si no, convenient.

Sota el punt de vista del client llogater, l'experiència com a consumidor que vol que tingui és la de haver llogat un habitatge a preu de mercat, amb un servei "post-lloguer" excel·lent.

Si fem un mapa de posicionament, on l'àrea de la bombolla és proporcional a la quota de mercat estimada que podem tenir, i tenint en compte el preu i la qualitat del servei (valorada en una escala del 1 menys qualitat al deu, màxims), en funció de l'opinió dels consumidors-clients, en enquesta), comparat amb la competència, sortiria el gràfic següent:



Gràfic nº1 Mapa de posicionament.

5.3. Màrqueting mixt

5.3.1. Política de Producte

El centre del nostre negoci, es la intermediació i gestió del lloguer d'habitatge, per tant els nostres clients o tenen habitatges en propietat i el volen llogar o necessiten habitatge per llogar. Distingirem dos serveis que passem a descriure, un per propietaris, i un altre per llogaters:

PROPIETARIS, LLOGUER GARANTIT:

- Contracten el servei d'Immosanta mitjançant un contracte privat (annex contracte), per el qual cedeixen la gestió integral del immoble a l'empresa i la empresa es compromet a garantir el cobrament d'un import fixe per el seu lloguer. El contracte tindrà una durada equivalent al contracte de lloguer que servirà de referencia.
- Immosanta seleccionará el llogater i li realitza el estudi econòmic d'idoneïtat.
- Immosanta es farà càrrec de la redacció dels contractes del lloguer, actualització de rendes, i comunicació als llogaters. Gestionará els tràmits necessaris amb l'administració.
- Immosanta es farà càrrec de les incidències i manteniment del immoble objecte del encàrrec, fruit del us per part del llogater del mateix.
- Immosanta es farà responsable del tracte amb el llogater i atenció de les possibles incidències d'impagament o actes vandàlics que es derivin de la relació. Les condicions seran particulars en funció de l'estat del immoble a tractar.
- Els immobles cedits hauran d'estar pintats, i revisats tant en la part elèctrica, de fontaneria i quelcom servei que ofereixi el propietari, així com haver d'estar donats d'alta dels serveis de subministraments.
- Els immobles s'entregaran amb electrodomèstics, rentadora, nevera i sense cap tipus de mobles.

LLOGATERS, LA MEVA LLAR:

- El llogater signa un contracte d'intermediació amb Immosanta, per tal de trobar un habitatge, incloent-hi el realitzar un estudi de idoneïtat, per accedir-hi.
- Immosanta facilitarà al llogater la contractació de les assegurances necessàries per tal de poder accedir a un habitatge (assegurança de la llar).
- Immosanta es farà càrrec de qualsevol incidència, derivada del lloguer i que s'hagi de fer càrrec contractualment el propietari del immoble. El llogater es comunicarà únicament amb Immosanta.
- Immosanta facilitarà tots els contractes i gestions amb l'administració pública així com possibles subvencions que pugui accedir el client.
- El habitatge a llogar no contindrà mobles. Immosanta pot oferir el servei de lloguer de mobles, si fos necessari, per una quota mensual afegida al preu del lloguer.

5.3.2. Política de Preu

PROPIETARIS, LLOGUER GARANTIT:

El preu cobrat s'estableix mensualment, emetent factura al propietari, pel preu del servei:

Recorda títol i número a taules i gràfics

IMPORTS MENSUALS	Preu lloguer	Preu servei LLOGUER GARANTIT	Preu LLOGUER GARANTIT Iva inclòs	INGRES Net propietari (sense Iva)
LLOGUER PIS 1 HAB	400 €	103,31 €	125 €	275 €
LLOGUER PIS 2 HAB	450 €	123,97 €	150 €	300 €
LLOGUER PIS 3 HAB	550 €	123,97 €	150 €	400 €
LLOGUER PIS 4 HAB	650 €	123,97 €	150 €	500 €
CASA ADOSSADA	900 €	165,29 €	200 €	700 €
XALET	1.500 €	330,58 €	400 €	1.100 €

Taula nº 5.- Tarifes de preus de lloguer de l'empresa

En el quadre es reflexa el preu final del lloguer per el llogater, el preu del servei sense IVA, que es factura al propietari, i el ingrés net per el seu immoble que seria la diferència entre el preu de lloguer i el preu del servei (iva inclòs). El import de la factura és deduïble fiscalment del ingrés del lloguer.

Aquest preu inclou, garantia de cobrament i de gestió de qualsevol incidència per part del llogater, inclòs el desnonament i els actes vandàlics, qualsevol reparació necessària conseqüència del ús del immoble, inclòs el manteniment del mateix, per tornar-ho a llogar si fos el cas (pintura i reparacions comuns). Atenció telefònica del llogater, gestió de fiances, i tràmits amb la administració.

LLOGATERS, LA MEVA LLAR:

Immosanta, posa al servei del llogater tres serveis, dos obligatoris, que són el estudi d'adequació i la contractació d'assegurança per la llar, i un opcional que és el servei de lloguer de mobiliari, ja que recordem que tots els immobles oferts seran en principi sense mobles.

Lloguer mobiliari:

Preus:

	import mensual
SERVEI MOBILIARI MENJADOR	25,00 €
SERVEI MOBILIARI REBEDOR	10,00 €
SERVEI MOBILIARI HABITACIÓ MATRIMONI	25,00 €
SERVEI MOBILIARI HABITACIÓ DOBLE	20,00 €
SERVEI MOBILIARI HABIT. INDIVIDUAL	15,00 €
SERVEI MOBILIARI AUXILIAR	15,00 €

Taula nº6.- Tarifes de preus de lloguer de mobiliari a Immosanta.

Els mobles que s'ofereixen són de qualitat mitja, i amb una antiguitat no superior a 5 anys. S'instal·len en perfecte estat d'ús i el llogater és responsable de la seva conservació. S'ofereixen en funció de la disponibilitat en el moment.

Estudi d'adequació:

Es cobra una tarifa estàndard de 300 euros per l'estudi de solvència econòmica del client, per posar a la seva disposició el immoble desitjat, i oferir-li diferents opcions. Hem de tenir en compte que en els contractes de lloguer signats amb Immosanta, només es requereix un mes de fiança, i que en la majoria d'immobiliàries, la tarifa per el servei, és d'una mensualitat a fons perdut per el servei, a més a més del mes de fiança.

Contractació d'assegurança de la llar:

Obligació de contractar una assegurança de la llar, per cobrir incidències en el continent i el contingut, en funció de les companyies col·laboradores d'Immosanta.

El preu variarà en funció del immoble a llogar, i del valor del contingut a assegurar.

5.3.3. Política de Comunicació:

Publicitat i comunicació: El logotip triat es el que es mostra en la imatge inferior. Vol transmetre la idea de seguretat per els propietaris (idea de les dues mans agafant la llar).



Figura 1.- Logotip Immosanta

Les targetes de visita per tot el personal, així com tot el material d'oficina en paper, factures, pressupostos, quaderns etc... tindran el disseny exposat a continuació:



Figura 2.- Targeta de visita Fundador

Promoció de vendes: Assistència a la fira “Saló immobiliari de la ciutat de Lleida”, www.saloimmobiliari.com organitzat per el col·legi d'API's de Lleida, i que se celebrarà al mes de novembre a la llotja de Lleida.

Relacions públiques i generació d'imatge: El gerent d'Immosanta, estarà col·legiat al col·legi professional d' Api's de la ciutat de Lleida i participarà de manera activa en tots els congressos, simposis i reunions que organitzi el col·legi. .

En primera instància a la inauguració, es citarà a la premsa local, Segre i La Manyana, per generar notícia d'interès local, en la apertura d'un nou concepte immobiliari a la ciutat.

La política d'atenció al client serà considerada com a prioritària i estratègica per part de la empresa, ja que es vol donar imatge de servei al client i transparència. Per això el personal requerit per aquesta tasca tindrà formació ad-hoc.

Es demanarà pressupost per publicar reportatge en les revistes del sector, i en els portals immobiliaris de major tirada, fotocasa, idealista, etc...

Vendes personals i força de vendes: La estratègia de vendes d'Immosanta, es centra en la captació d'immobles de propietaris per portar la gestió del lloguer, en llogar aquests immobles captats, i en vendre les assegurances pertinents, per poder portar a terme els contractes de lloguer.

La dimensió de la xarxa de vendes, vindrà donada per la activitat i èxit del negoci, començant amb un gerent d'oficina, que farà les funcions de venedor en un començament, i quan el negoci tingui al menys 40 immobles en gestió, contractarà un segon venedor, amb la següent formació i condicions.

Venedor: Contractat a jornada sencera, amb un sou de 15.000 euros fixes més comissions més despeses de feina.

El sistema de comissió, principal font d'ingressos del venedor, el detallem a continuació:

- Fixe de 100 euros, per captació d'immoble per gestió d'un propietari.
- Fixe de 50 euros, a la signatura de contracte de lloguer per un llogater.
- Comissió de manteniment del client: s'estableix una comissió del 10 % el primer any sobre la facturació d'Immosanta al propietari, i d'un 5 % el segon any i successius.
- Comissió del 5 % en totes les assegurances contractades, mentre estiguin vigents.

Cada 65 immobles en cartera es podrà contractar un venedor.

Màrqueting directe i màrqueting online: Generació de la pagina web corporativa www.immosanta.com i promoció de la mateixa a través dels principals portals immobiliaris (fotocasa, Idealista etc...), pressupostos adjunts, al annex pressupostos.

Presència amb publicitat directa d'immobles al principals portals, publicitat immobles recomanats, i amb banners de redirecció.

El personal d'atenció al client ha de tenir formació en social-media, i promocionar la web i el portal a través de les diferents rets socials, com Facebook, LinkedIn, Instagram etc..., dintre de la seva jornada laboral.

5.3.4. Política de Distribució:

Per tal de posar a disposició del client els nostres serveis, Immosanta disposarà d'unes oficines i local obert al públic situat al carrer Alcalde Porqueres 15, de Lleida obert de dilluns a divendres de 9:30 a 13:30 i de 17:00 a 20:00 .

En aquestes oficines romandrà l'equip comercial i d'atenció al client d'Immosanta.

Atenció al client el compondrà una persona graduada en ADE, que a mes a mes atindrà el flux d'informació on line, el telèfon i rets socials.

L'equip comercial el compondrà en un principi el gerent de la empresa, que efectuarà visites de captació d'immobles de propietaris, i visites de venda de lloguer a clients llogaters.

Com hem indicat en l'anterior paràgraf, cada 40 immobles captats, es podrà donar entrada a un venedor, que haurà de tenir una formació de grau FP, coneixements del sector, habilitat comunicativa, bona presència, capacitat d'organització i resistència a la frustració. El seu horari serà el mateix que l'obertura del centre.

L'Organització comercial es farà per zones geogràfiques assignades per districtes postals.

6. PLA D'OPERACIONS

6.1. Descripció tècnica del producte (especificacions)

El servei anomenat, *PROPIETARIS, LLOGUER GARANTIT* es basa en la signatura amb el propietari d'un habitatge que vol treure una rendibilitat del mateix, d'un contracte de intermediació i de gestió d'habitatge per el seu arrendament. En aquest contracte, es determinen les condicions del servei, els terminis, els preus, i les obligacions i drets de cada una de les parts.

El servei anomenat, *LLOGATERS, LA MEVA LLAR*, es basa en la signatura d'un contracte de lloguer d'habitatge sense mobles amb un particular, per us de residència. A banda també s'oferirà la possibilitat del lloguer de mobiliari.

Els contractes que avalaran aquests serveis, es reflexen en els annexos: "CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN Y DE GESTIÓN DE VIVIENDA" i "CONTRACTE DE LLOGUER"

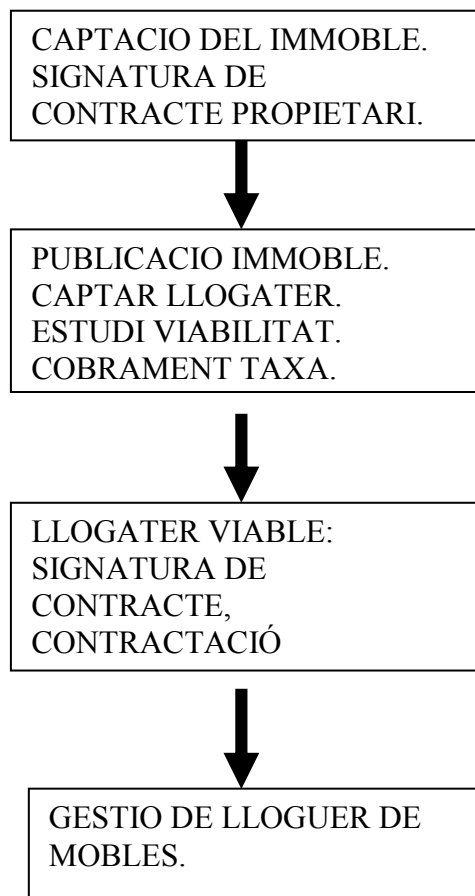
6.2. Descripció del procés productiu

Diagrama de procés conjunt, captació i lloguer d'un immoble, cobraments.

OPERACIÓ	DESCRIPCIÓ	
Contacte amb el propietari telefònic	A través de portals immobiliaris, es contacta telefònicament amb clients que anuncien immobles per llogar, principalment particulars, i s'ofereix el servei de la empresa. Objectiu, concertar entrevista personal.	
Contacte amb el propietari presencial	O via contacte telefònic o via per entrada al local comercial, es manté entrevista personal per explicar el servei que oferim. Pot ser en el propi immoble a llogar, o en les oficines. Es tanca o no un pre-acord, verbal.	
Elaboració del contracte i documentació.	Introducció de les dades del client i l'immoble en el sistema informàtic, recopilació de la documentació del client, redacció del contracte.	
Revisió del immoble, i signatura.	Visita junt amb el propietari a l'immoble per aixecar acta del estat del mateix e incorporar-la al contracte. Comprovació de que estigui a punt per llogar-ho.	

Publicació del immoble captat per lloguer	Inserció d'anunci en els portals immobiliaris contractats: Fotocasa, Pisos.com etc..	
Atenció de trucades, de possibles llogaters	Recepció de trucades, concertació de cites, en el immoble mateix. Agenda de les mateixes en Planning de comercial.	
Visita física al immoble	Visita i "venta del lloguer" al client. Sol·licitud de la documentació, per assegurança de protecció de lloguer.	
Recollida de documentació, cobrament de taxa d'estudi de viabilitat.	En la oficina, es recapta i revisa la documentació per tramitar l'assegurança. Es cobra la taxa per estudi de viabilitat. 300 euros.	
Enviament i resposta de documentació a ARAG	Enviament a la companyia d'assegurances de la documentació. Resposta de la companyia.	
RESPOSTA NEGATIVA	Contacte amb el client llogater, i tornem taxa 300 euros	
RESPOSTA AFIRMATIVA	Contacte amb el client, redacció de contracte de lloguer, preparació de la documentació de l'assegurança de la llar, a contractar per el llogater. Contacte amb el propietari del pis.	
Signatura de contracte de lloguer.	Reunits, propietari, llogater i Immosanta, es signa el contracte, es cobra la fiança, i el primer mes, es deposita la fiança telemàticament a la cambra de la propietat, es contracten assegurança ARAG de protecció de lloguer, per part d'Immosanta i assegurança de la llar per el llogater. S'entreguen claus.	
Gestió de 1º cobrament	Es dona d'alta al llogater per girar rebuts. Es genera la primera factura al propietari per el servei. S'ingressa per transferència el primer mes al propietari (diferencia entre lloguer i factura).	
Gestió de successius cobraments.	Gestió automatitzada a traves de software de la entitat bancaria, dels rebuts domiciliats als llogaters. Emissió de les factures als propietaris per el servei de gestió. Emissió de les transferències als propietaris per el servei.	
Lloguer de mobles	Mostrar estoc de mobles al llogater. Tria el llogater. Signatura de contracte Trasllat dels mobles al pis per part del operari Cobrament mensual dels imports, i emissió de factura.	

Diagrama de fluxos del procés



6.3. Capacitat instal·lada

Immosanta amb la estructura proposada, d'un gerent, una secretaria, un comercial i un tècnic instal·lador, pot tenir una capacitat de gestió d'uns 90 immobles.

Les petites incidències, en els habitatges gestionats, es solucionaran mitjançant empresa de serveis, fent el càlcul d'una incidència anual per pis gestionat, dos hores d'operari, i 30 euros de preu per hora.

Tota la gestió comercial, regida per el gerent i el comercial, te capacitat de realitzar unes 6 visites dia o de captació o de venda de lloguers el comercial i la meitat el gerent. Amb una efectivitat d'un 20 % i comptant un 50 % de captació:

9 visites dia (gerent + comercial) x 50 % (visites de captació) x 20 % d'efectivitat = 0,9 immobles / dia captats.

Tota la tramitació, redacció de contractes, emissió de factures, emissió de rebuts, contractació d'assegurances, esta estandarditzat i informatitzat. Son processos que s'ajusten perfectament a les vendes i a les captacions.

El departament d'administració també gestiona l'agenda i les trucades del gerent i els comercials, així com la publicació i gestió dels anuncis a través dels portals immobiliaris.

6.4. Planificació i programació de la producció

	GEN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DES
GESTIÓ LLOGUER PIS 1 HAB	3	4	5	6	8	16	16	16	20	22	27	30
GESTIÓ LLOGUER PIS 2 HAB	3	4	5	6	8	16	16	16	20	22	27	30
GESTIÓ LLOGUER PIS 3 HAB	2	3	3	4	4	5	5	5	8	9	10	12
GESTIÓ LLOGUER PIS 4 HAB	2	2	3	4	4	5	5	5	7	8	10	11
GESTIÓ CASA ADOSSADA	-	-	-	2	2	3	3	3	3	3	5	7
GESTIO XALET	-	-	-	2	2	2	3	3	3	3	3	3
SERVEI MOBILIARI PIS	-	-	1	1	3	2	2	3	3	3	4	4
SERVEI MOBILIARI CASA	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	2	2
GESTIO COMISSIO ASSEGURANCES	10	13	17	26	32	50	51	52	65	71	88	99
ESTUDIS ECONOMIC LLOGATERS	10	3	4	9	6	18			13	6	17	11
	GEN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DES
CAPTACIO DE PIS DE PROPIETARI	10	3	4	9	6	18			13	6	17	11
VENDA DE LLOGUER DE PIS A LLOGATER	10	3	4	9	6	18			13	6	17	11

Taula nº 7 cronograma de la producció

La producció s'organitza a través de dos grans grups d'activitats, la gestió d'immobles, que inclou a mes a mes de la gestió del lloguer dels habitatges, el servei de lloguer de mobiliari, la gestió d'assegurances de la llar (comissions generades, de nombre de pòlisses venudes), entenent que es cobren mensuals, i el cobrament de la comissió o taxa d'estudi econòmic del llogater, i el grup d'activitat comercial de captació i lloguer

que inclou la captació d'immobles a propietaris i el oferir el pis captat al mercat de lloguer, i tancar el contracte.

Les xifres del primer bloc, corresponent a la gestió, son acumulatives i mensuals, es a dir, correspon al nombre d'habitatges gestionat en el moment temporal, i al nombre de pòlisses cobrades al mes. Els apartats de servei de mobiliari i estudis econòmics llogater, son contractes tancats individualitzats per mes, ja que es tanquen en un únic acte i cobrament.

6.5. Logística i gestió de materials:

6.5.1. Pla d'aprovisionaments i compres

a.- Fungibles:

PLA DE COMPRES ANY 1			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Material d'oficina			860,00 €
Folis	40	4,00 €	160,00 €
material escriptura	1	50,00 €	50,00 €
Varis	1	100,00 €	100,00 €
Toner	6	75,00 €	450,00 €
Targetes	1.000	0,10 €	100,00 €
Material de neteja			54,50 €
Rodex	2	3,00 €	6,00 €
Escombra	2	3,00 €	6,00 €
Llegiu	4	2,50 €	10,00 €
Cub	4	3,00 €	12,00 €
Paper higiènic	30	0,15 €	4,50 €
Sabó mans	4	4,00 €	16,00 €
Tovallons paper	6	4,00 €	24,00 €
Altres materials			75,00 €
Roba feina	3	25,00 €	75,00 €
TOTAL ANY 1			989,50 €

Taula nº 8.- Plà de compres any 1

b.- Inversions inicials immobilitzat:

PLA D'INVERSIONS			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Terrenys	0,00	- €	- €
Construccions			- €
Instal·lacions			- €
Maquinària			- €
Eines i utensilis			800,00 €
Telèfon mòbil	4,00	200,00 €	800,00 €
Mobiliari servei lloguer (2ª ma)			4.800,00 €
Menjadors	3,00	500,00 €	1.500,00 €
Sofas	3,00	200,00 €	600,00 €
Habitacions	6,00	200,00 €	1.200,00 €
Armaris	6,00	150,00 €	900,00 €
Mobiliari auxiliar	6,00	100,00 €	600,00 €
Software informàtic			1.750,00 €
Contaplus	1,00	600,00 €	600,00 €
Office	1,00	150,00 €	150,00 €
Software gestio immobiliari	1,00	1.000,00 €	1.000,00 €
Hardware informàtic			4.900,00 €
Impressora	2,00	600,00 €	1.200,00 €
Ordinador	3,00	600,00 €	1.800,00 €
Sai	1,00	900,00 €	900,00 €
Servidor	1,00	1.000,00 €	1.000,00 €
Elements de transport (vehicles)			6.000,00 €
vehicle	1,00	6.000,00 €	6.000,00 €
TOTAL INVERSIONS			18.250,00 €

Taula nº 9.- Plà d' inversions any 1

c.- Previsió de despeses serveis externs i subministraments:

Serveis professionals independents	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
Gestoria: assessoria fiscal	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00 €
Gestoria: assessoria laboral	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00 €
Advocat	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00 €
Vigilància de la salut i Servei prevenció riscos laborals (100€/treballador/any)	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	399,96 €
TOTAL	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	478,33 €	5.739,96 €
Subministraments (aigua, electricitat, telèfon...)	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
Llum	500,00		450,00		600,00		700,00		700,00		450,00		3.400,00
Combustible	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Telefonia fixa i ADSL		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00		100,00	600,00
Telèfon mòbil	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
													-
TOTAL	720,00 €	320,00 €	670,00 €	320,00 €	820,00 €	320,00 €	920,00 €	320,00 €	920,00 €	320,00 €	670,00 €	320,00 €	6.640,00 €

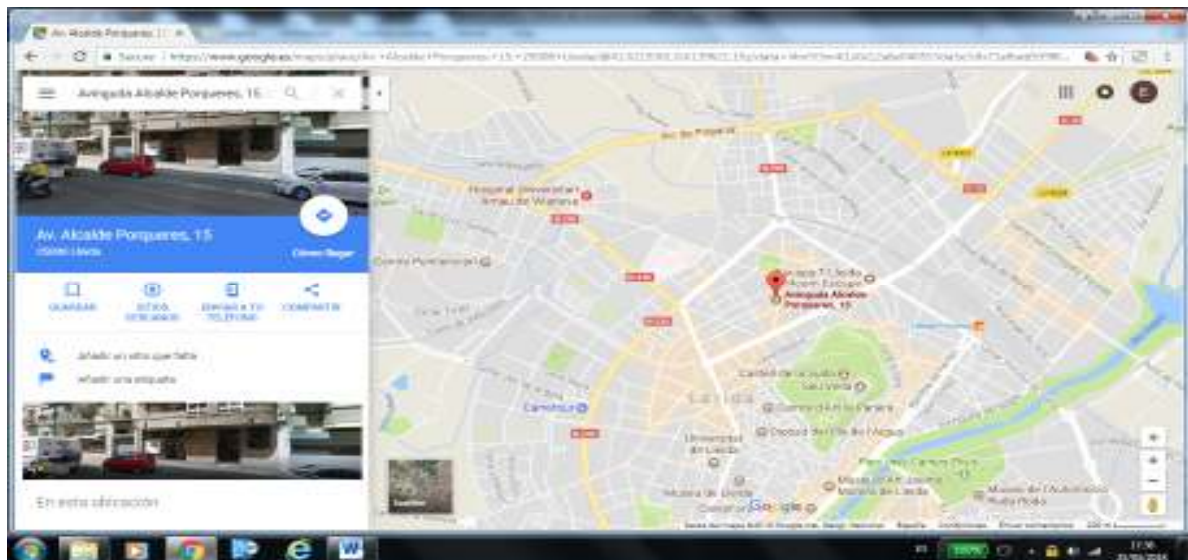
Taula nº 10.- Previsió despeses any 1

6.5.2. Gestió d'estocs: magatzem.

L'únic estoc que mantindrà la empresa serà el material d'oficina i el servei de neteja. El material d'oficina es gestionarà via comandes al proveïdor Lyreco que te servei en 24 hores, i es mantindrà estoc per un màxim d'un mes.

6.6. Localització de l'empresa

La empresa es localitzarà l'avinguda Alcalde Porqueres 15, de Lleida, Baixos, en un local de 200 metres quadrats, propietat del soci fundador, i que arrendarà a la societat, per un lloguer de 1000 euros/mes.



6.7. Descripció del local i Distribució en planta: LAYOUT

El local comercial on es situarà l'activitat, té 200 metres quadrats dividits en recepció i sala d'espera diàfana, 3 despatxos i sala de juntes, cuina office, i magatzem per desar tot el mobiliari de l'activitat lloguer de mobles, i l'arxiu.

Consta d'instal·lació d'aire condicionat i bomba de calor, està insonoritzat, té fil musical i alarma, i compleix amb totes les normatives de l'activitat i municipals.

El preu del lloguer són 1000 euros mensuals.

S'acompanya plànols i fotos reals:

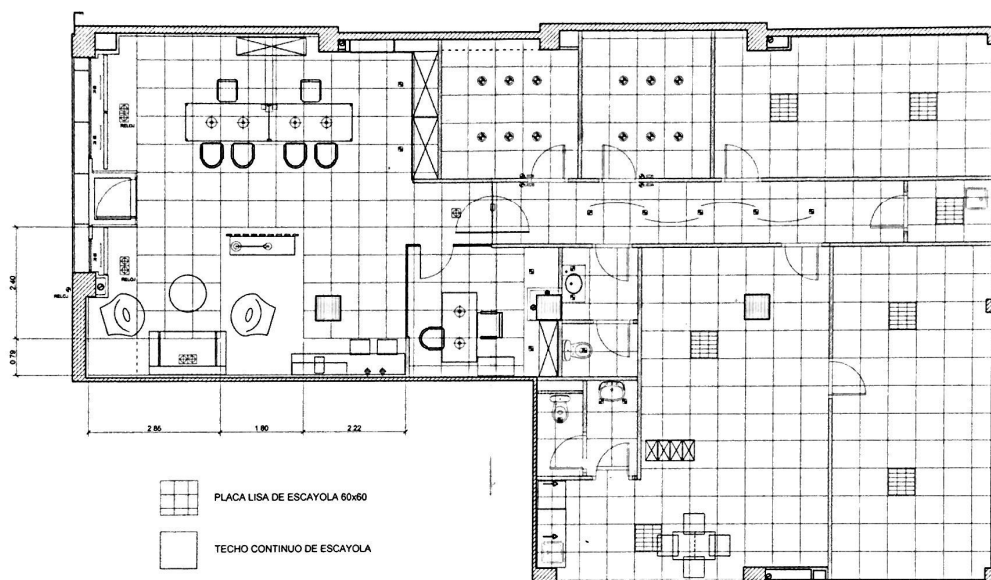


Figura nº 4 plànol lay out



6.8. Gestió de la Qualitat

Immosanta S.L., adoptarà el CODI DEONTOLÒGIC DELS AGENTS IMMOBILIARIS DE CATALUNYA:

En la prestació de serveis de mediació, assessorament i gestió en transaccions immobiliàries amb relació

a operacions de compravenda, lloguer, permuta o cessió de béns immobles i dels drets sobre aquests,

inclosa la seva constitució, l'agent immobiliari haurà d'observar el següent codi deontològic.

NOTA D'ENCÀRREC. L'agent immobiliari no farà publicitat ni ofertes d'immobles, ni rebrà quantitats o

formalitza amb tercers qualsevol contracte o precontracte sense la subscripció prèvia de la corresponent nota d'encàrrec, i no l'acceptarà si no té prou competència i capacitat per desenvolupar-lo. La nota de

encàrrec se subjectarà a les normes de la Llei del dret a l'habitatge que la regulen.

PRINCIPI DE LEGALITAT. L'agent immobiliari actuarà subjecte a la legalitat vigent i als codis ètics

establerts en el sector, amb una consideració especial envers la protecció dels drets dels consumidors i usuaris, sense fer referències ni utilitzar noms que induïxin o puguin induir a error o

confusió respecte a la veritable naturalesa de la seva empresa o establiment i dels serveis que presta.

DILIGÈNCIA I INDEPENDÈNCIA PROFESSIONALS. L'agent immobiliari actuarà amb diligència, honestat, responsabilitat i independència professionals. No actuarà com a mediador d'ambdues parts, llevat que hi hagi un acord exprés en aquest sentit.

CAPACITAT. En el desenvolupament d'aquells encàrrecs que per la seva complexitat requereixin assessorament tècnic o legal fora del seu abast, l'agent immobiliari recomanarà, per interès dels seus clients, l'oportunitat de requerir-ho.

PROTECCIÓ DELS CLIENTS I CONFIDENCIALITAT. L'agent immobiliari protegirà i promourà els interessos legítims dels seus clients actuant sempre amb fidelitat, lleialtat, imparcialitat, discreció absoluta i respectant els principis de confidencialitat i secret professional, sempre subjecte a les lleis.

PROTECCIÓ DELS CONSUMIDORS I USUARIS. L'agent immobiliari no portarà a terme, fomentará o participará en situacions o actuacions de discriminació, assetjament, infrahabitatge, sobreocupació o qualsevol una altra forma d'allotjament il·legal.

PRINCIPIS DE LLEIALTAT I HONESTEDAT. L'agent immobiliari no obtindrà beneficis ocults i es compromet a no adquirir en part o en la seva totalitat, ni per mitjà de terceres persones físiques o jurídiques amb les que mantingui algun vincle personal, professional o accionarial del qual es pugui derivar un conflicte d'interessos, cap immoble o dret sobre aquell respecte al qual tingui l'encàrrec, llevat que el client presti consentiment exprés en aquest sentit.

INCOMPATIBILITATS. L'agent immobiliari vinculat a l'administració pública per una relació administrativa, laboral o de prestació de serveis s'abstindrà de gestionar o intervenir operacions respecte a aquells béns immobles situats dins de la demarcació territorial en què es desenvolupi aquesta relació, amb l'objectiu d'evitar situacions de les quals es puguin derivar conflictes d'interessos.

PRINCIPI DE VERACITAT. L'agent immobiliari ha de complir la normativa que prohibeix la utilització de publicitat il·lícita i, especialment, les normes reguladores i mencions obligatòries de la publicitat i de la oferta que estableix la Llei de dret a l'habitatge. Així mateix, s'ha d'ajustar al principi de veracitat, de manera que no ocultï dades fonamentals dels objectes a què es refereixen i no indueixi o pugui induir els destinataris a cap confusió o error amb repercussions econòmiques.

OBLIGACIÓ DE VERIFICACIÓ. Abans de subscriure amb tercers qualsevol document relatiu a la transacció, l'agent ha d'haver verificat les dades facilitades pels mandants i la titularitat, les càrregues i els gravàmens registrals de l'immoble.

OBLIGACIÓ D'INFORMACIÓ. L'agent immobiliari ha de lliurar per escrit la informació mínima continguda en la Llei del dret a l'habitatge abans de rebre qualsevol quantitat a compte del preu de l' transacció. Així mateix, tindrà a disposició dels clients, consumidors i usuaris el text íntegre d'aquest codi deontològic.

PRINCIPIS CONTRACTUALS. L'agent immobiliari ha de respectar i fer complir els principis contractuals establerts per la Llei del dret a l'habitatge, i en especial:

- Ha de ser escrupolós respecte als principis de concreció, claredat i senzillesa en la redacció, de tal manera que sigui possible la comprensió directa i sense referències a textos o documents que no hagin estat facilitats prèviament o simultàniament a la formalització del contracte.
- Ha de respectar el principi de la bona fe i just equilibri entre els drets i les obligacions de les parts, amb exclusió de clàusules abusives, segons la definició establerta per la legislació per a la defensa de consumidors i usuaris.

LLIURAMENT DE DOCUMENTACIÓ. L'agent immobiliari ha de complir i farà complir als seus clients la obligació de lliurament de la documentació mínima obligatòria en la venda i l'arrendament que exigeix la Llei del dret a l'habitatge.

FORMACIÓ: L'agent immobiliari ha d'estar informat permanentment de les legislacions i les condicions del mercat immobiliari, i haurà de fer observar als seus empleats aquest codi deontològic i fer-los seguir els programes de formació professional i reciclatge del sector adequats a les tasques que desenvolupen.

COMPETENCIA. L'agent immobiliari ha de vetllar perquè les relacions amb els seus companys professionals estiguin presidides pels principis de respecte, col·laboració i lleialtat, i s'abstindrà d'assessorar o d'interferir en els encarrecs amb exclusiva gestionats per ells.

RESPONSABILITAT I CAUCIÓ: L'agent immobiliari haurà de constituir i mantenir una garantia i una pòlissa de responsabilitat civil amb vigència permanent que li permeti respondre de les quantitats que rebi mentre no les posi a disposició dels destinataris, i per respondre de la seva activitat professional.

REGISTRE D'HOMOLOGACIÓ. L'agent immobiliari ha d'estar inscrit en el Registre obligatori d'homologació del Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat de Catalunya.

PRINCIPI DE COL·LABORACIÓ. L'agent immobiliari ha d'informar a l'administració de la Generalitat de Catalunya i / o, si cal, al col·legi professional al qual pertany, de totes aquelles actuacions de les que tingui coneixement que no s'ajustin o no respectin aquest codi ètic o contravinguin els preceptes de la Llei de dret a l'habitatge.

IDENTIFICACIÓ. En tots els documents, paper comercial i publicitat l'agent s'haurà d'identificar amb seu número d'inscripció al registre obligatori. Així mateix, col·locarà en cadascun dels seus establiments, en un lloc visible al públic, la placa homologada pel reglament de l'esmentat registre. Els agents de la propietat immobiliària en exercici poden compartir el distintiu del registre amb el distintiu col·legial i el número de col·legiat.

6.9. Gestió mediambiental

La gerència d'Immosanta, realitzarà un curs sobre gestió mediambiental, impartit per EDUCATUR, <https://www.educatur.com/cursos/gestion-medioambiental-en-el-comercio> amb el següents objectius:

- Formar els treballadors en matèria de medi ambient per afavorir-hi una cultura de respecte, així com una conscienciació de la seva importància.
- Dotar al personal de la empresa de les principals claus de la gestió del sistema mediambiental per a la seva correcta aplicació en el sector.
- Proporcionar al treballador la informació suficient per saber com actuar davant de situacions d'emergència mediambiental.
- Adaptar la qualificació dels treballadors als canvis que es produeixen en els àmbits laboral i social introduint-los en el coneixement i destresa en el maneig de l'ordinador i de les aplicacions informàtiques més usuals.

7. PLA DE RECURSOS HUMANS

7.1. Estructura organitzativa: Organigrama

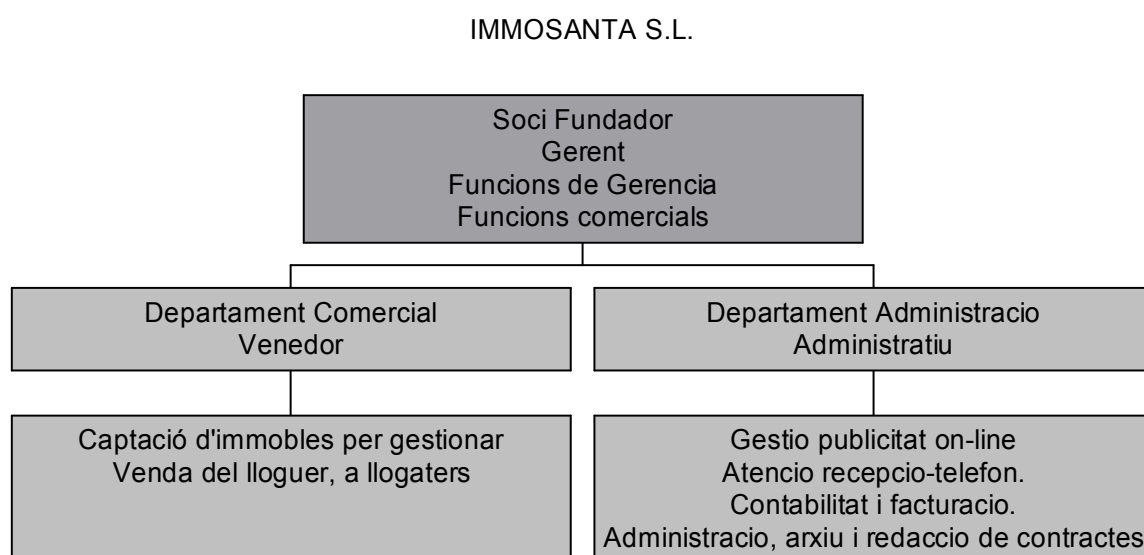


Figura nº 5.- Organigrama organitzatiu Immosanta

7.2. Descripció dels llocs de treball

• Gerent: Tasques a realitzar:

- Contractació i supervisió del personal.
- Realitzar visites de captació i vendes d'immobles.
- Planificar les estratègies de màrqueting.
- Generar negoci, i administrar el present.
- Augmentar la facturació de l'empresa.
- Supervisió de la comptabilitat i la tresoreria de la empresa.
- Negociació amb proveïdors i gestió de compres.

Requisits:

- Graduat en ADE
- Curs de capacitació d'API.
- Idiomes: Català, Castellà desitjable Anglès.
- Vocació comercial i capacitat d'organització i gestió

• Comercial: Tasques a realitzar:

- Gestionar contactes i agenda facilitats per administració
- Contacte amb clients per captació d'immobles per gestionar el lloguer.
Captar immobles.
- Contacte amb clients que cerqui habitatge per llogar, venda del servei.
- Gestió d'incidències i comunicació amb administració per la resolució.
- Venda i gestió de les pòlisses d'assegurances inherents als contractes de lloguer.

Requisits:

- Grau mig administratiu o estudis equivalents.
- Vocació comercial, i do de gents. Acostumat a treballar amb i per objectius.
- Carnet de conduir i vehicle propi.

Oferta econòmica: 18.000 euros /any + despeses de feina.

• **Administratiu:** Tasques a realitzar:

- Gestió de la publicitat on line, i portals immobiliaris contractats.
- Portar la comptabilitat, gestió de la facturació i rebuts.
- Gestionar la base de dades de clients, i elaboració dels contractes.
- Gestió i tramitació de les incidències dels habitatges gestionats.
- Contacte i encàrrec de treballs amb les empreses de serveis col·laboradores.

7.3. Política de selecció i contractació del personal

Del procés de selecció s'encarregarà el gerent, soci. Les fonts de candidats serà per una banda les oficines de treball de la Generalitat i la borsa de treball de la UDL, per la posició administrativa.

Es realitzaran entrevistes personals per la selecció, així com una prova de capacitació.

El tipus de contracte en ambdós casos (comercial i administratiu), serà indefinit amb un període el període de prova que marqui el conveni col·lectiu (annex conveni).

Ambdues posicions tindran un període formatiu d'una setmana, impartit per el gerent.

7.4. Política salarial i costos laborals

Les retribucions per el personal contractat seran les establertes en el quadre següent:

SALARI PERSONAL						ANUAL				
TREBALLADORS	SALARI BRUT mensual	SS EMPRESA mensual	SS TREBALLADOR mensual	RETENCIÓ mensual	SALARI NET mensual	SALARI BRUT anual	SS EMPRESA anual	SS TREBALLADOR anual	RETENCIÓ anual	SALARI NET anual
		31,15%	6,35%	10,00%			31,15%	6,35%	10,00%	
VENEDOR	1.800,00 €	560,70 €	114,30 €	180,00 €	1.505,70 €	21.600,00 €	6.728,40 €	1.371,60 €	2.160,00 €	18.068,40 €
ADMINISTRATIVA	1.000,00 €	311,50 €	63,50 €	100,00 €	836,50 €	12.000,00 €	3.738,00 €	762,00 €	1.200,00 €	10.038,00 €
TOTAL TREBALLADORS	2.800,00 €	872,20 €	177,80 €	280,00 €	2.342,20 €	33.600,00 €	10.466,40 €	2.133,60 €	3.360,00 €	28.106,40 €
PAGUES ANUALS	12									
SALARI SOCIS AUTONOMS						ANUAL				
AUTÒNOM	SALARI BRUT mensual	SS autònom	RETENCIÓ mensual	SALARI NET mensual		SALARI BRUT anual	SS autònom	RETENCIÓ anual	SALARI NET anual	
			15,00%					15,00%		
Soci 1	1.500,00 €	267,04 €	225,00 €	1.275,00 €		18.000,00 €	3.204,44 €	2.700,00 €	15.300,00 €	
TOTAL TREBALLADORS	1.500,00 €	267,04 €	225,00 €	1.275,00 €		18.000,00 €	3.204,44 €	2.700,00 €	15.300,00 €	
PAGUES ANUALS	12									
BASE MÍNIMA 2018	893,10 €									
CUOTA 2018	29,9%									

Taula nº 11.- Previsió retribucions any 1

En aquest quadre es detalla el cost salarial per la empresa, incloent la part de salari, la seguretat social a càrrec de la empresa, i les retencions a la hisenda pública.

El venedor té una part variable que ve definida per la següent fórmula:

- o Fixe de 100 euros, per captació d'immoble per gestió d'un propietari.
- o Fixe de 50 euros, a la signatura de contracte de lloguer per un llogater.
- o Comissió de manteniment del client: s'estableix una comissió del 10 % el primer any sobre la facturació d'Immosanta al propietari, i d'un 5 % el segon any i successius.
- o Comissió del 5 % en totes les assegurances contractades, mentre estiguin vigents.

7.5. Retenció i motivació del personal

En un futur, en la mida que la empresa obtingui beneficis, es destinarà el 3 % dels beneficis a formació específica per el negoci dels empleats.

S'implantarà un sistema de retribució flexible, que inclourà xec guarderia i xec dinar amb la empresa Sodexo <https://www.mysodexo.es/>

7.6. Seguretat i higiene en el treball

El servei de prevenció de riscos laborals es contractarà amb Mutua Universal:

Ofereix un Servei de Vigilància de la Salut tal com estableix la normativa en l'article 22 de la LPRL, l'apartat 3 de l'article 37 del RSP i el RD 843/2011, pel qual s'estableixen els criteris bàsics sobre l'organització de recursos per desenvolupar l'activitat sanitària dels serveis de prevenció.

La vigilància de la salut té per objecte protegir la salut dels treballadors actuant de manera preventiva. Entre les seves funcions es troba l'estudi, tractament i prevenció de les malalties professionals, el tractaments i seguiment de les lesions produïdes com a conseqüència d'accidents de treball i la valoració de l'aptitud per a l'exercici professional. S'inclouen dins d'aquesta disciplina actuacions sanitàries en l'àmbit laboral com són els reconeixements mèdics, vacunacions, formació dels treballadors en matèries com a primers auxilis, campanyes de promoció de la salut pel que fa als hàbits higiènics, dietètics, addictius (tabaquisme).

El servei de Vigilància de la salut que ofereix Mutua es centra sobretot en els següents aspectes:

- Planificació de Vigilància de la Salut
- Reconeixements mèdics
- Estudis epidemiològics de malalties professionals.

Mutua Universal, s'encarrega d'estudiar les malalties susceptibles d'estar relacionades amb la feina, només als efectes de poder identificar qualsevol relació entre les causes de malaltia i els riscos per a la salut que puguin presentar-se en els llocs de treball, per a posteriorment comunicar aquelles malalties que podrien ser qualificades com a professionals, tal com estableix l'article 5 del Reial Decret 1299/2006, de 10 de novembre, pel qual s'aprova el quadre de malalties professionals en el sistema de la Seguretat social i s'estableixen criteris per a la seva notificació i registre, a través de l'organisme competent de cada comunitat autònoma o de les ciutats amb estatut d'autonomia.

Mutua disposa d'un servei assistència de primers auxilis i atenció d'urgència als treballadors que ho necessitin.

Impulsa programes de promoció de la salut en el lloc de treball, en coordinació amb el Sistema Nacional de Salut.

Desenvolupa programes de formació, informació i investigació.

Efectua sistemàticament i de forma contínua la vigilància col·lectiva de la salut dels treballadors, en funció dels riscos a què estan exposats, elaborant i disposant d'indicadors d'aquesta activitat.

El Servei de Vigilància de la Salut, participa amb el departament tècnic en el desenvolupament de les següents actuacions:

El disseny, implantació i aplicació del pla de prevenció de riscos laborals de les empreses.

L'avaluació dels factors de risc que puguin afectar la seguretat i la salut dels treballadors.

La planificació de l'activitat preventiva i la determinació de les prioritats en l'adopció de les mesures preventives i la vigilància de la seva eficàcia.

Mutua col·labora amb el Sistema Nacional de Salut, tal com estableix l'article 38 del Reglament dels serveis de prevenció.

Mutua col·labora amb les autoritats sanitàries en les tasques de vigilància epidemiològica, provisió i manteniment del Sistema d'Informació Sanitària en Salut Laboral i participa en campanyes de vacunació.

8. ESTRUCTURA LEGAL

8.1. Forma jurídica

La Societat es denominarà "IMMOSANTA S.L." hem triat una societat limitada per una sèrie d'avantatges:

- Ràpida constitució: Si es tria la tramitació telemàtica i els estatuts socials orientatius, en només 48 hores.
- Objecte social genèric.
- Òrgans socials senzills.
- Convocatòria Junta General. La Societat Limitada, pot convocar de la manera habitual a totes les societats de responsabilitat limitada ordinàries i també mitjançant correu certificat, amb justificant de recepció, al domicili que hagin assenyalat els socis o mitjançant correu electrònic; en aquest cas s'ha d'acreditar que s'ha enviat tal missatge. En aquests dos últims casos, no serà necessari publicar la convocatòria de la junta ni en el Butlletí Oficial del Registre Mercantil (BORME) ni en algun dels diaris de més circulació del terme municipal del domicili social.
- Modificació gratuïta de la denominació social, durant els tres mesos posteriors a la seva constitució.
- El llibre de registre dels socis no és obligatori.

L'objecte social de la mateixa és intermediació, en compra-venda-lloguer d'immobles i gestió patrimonial a tercers. Corredoria d'assegurances.

Estatuts importants de la Societat Limitada IMMOSANTA SL:

Article 1. Denominació

La societat es denominarà "IMMOSANTA S.L." i es registrarà pel seu contracte constitutiu pels presents Estatuts i en el en ells no disposat, per la Llei de societats de capital.

Article 2. Objecte

L'objecte social de la Societat serà:

intermediació, en compra-venda-lloguer d'immobles i gestió patrimonial a tercers.
Corredoria d'assegurances.

Article 3. Domicili social i nacionalitat

El domicili social de IMMOSANTA S.L s'estableix en la avinguda Alcalde Porqueres, 15 de 25004 Lleida.

Article 4. Durada

IMMOSANTA SL té una durada indefinida i s'entendrà que les seves activitats socials donen començament el dia de l'atorgament de la seva escriptura fundacional sense perjudici de les conseqüències legals previstes per als actes i contractes subscrits en nom de la Societat en moments anteriors al de la seva inscripció en el Registre mercantil.

Els exercicis socials es computaran per anys naturals.

Article 5. Comunicació entre socis i l'Òrgan d'administració.

Tot aquell que adquireix la condició o lloc de soci i / o membre de l'Òrgan d'Administració accepta que les comunicacions entre ells i amb La Societat poden arribar a realitzar-se per mitjans telemàtics i estan obligats a notificar a La Societat una adreça de correu electrònic i els seus posteriors modificacions si es produeixen. Les dels socis s'han d'anotar en el Llibre de registre de socis, i les dels membres de l'òrgan d'administració en l'acta del seu nomenament.

Article 7. Capital social i participacions.

El capital social de IMMOSANTA S.L queda fixat en 25.000 € (vint i cinc mil euros), i està compost per cinc participacions social indivisibles i acumulables. Cadascuna d'aquestes participacions té un valor nominal de 5000 € (cinc mil euros), i estan numerades de forma correlativa de l'1 al 5, ambdós inclosos.

El capital social es troba totalment subscrit i desemborsat mitjançant aportacions dineràries realitzades pels socis fundadors a títol de propietat, però en cap cas són objecte d'aportació treballs o serveis.

8.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució

Amb aquest dossier a mesura es pretén informar de cada pas a seguir per dotar de personalitat jurídica un projecte empresarial i / o tramitar les altes davant de diferents administracions, per tal de poder afrontar amb garanties un procés que pot resultar complex i costós.

El detall dels tràmits, adreces, documentació, durada dels tràmits i altres elements d'interès per poder dotar de personalitat jurídica un projecte empresarial, son:

- Certificació negativa del nom de la societat pel Registre Mercantil.
- Signatura escriptura pública de constitució de la societat davant notari.
- Liquidació de l'Impost de Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats en la Generalitat de Catalunya.
- Inscripció de l'empresa en el Registre Mercantil.
- Sol·licitud del número d'identificació fiscal a l'Agència Tributària.
- Obtenció del número identificatiu d'afiliació a la Seguretat Social a la Tresoreria General de la Seguretat Social.
- Alta en el cens d'empresaris a l'Agència Tributària.
- Liquidació de l'Impost sobre Activitats Econòmiques en l'Agència Tributària.
- Afiliació dels socis a la Seguretat Social.
- Alta en el Règim de la Seguretat Social a cada un dels socis treballadors i / o administradors.

- Inscripció de l'empresa en la Tresoreria territorial de la Seguretat Social, per a l'obtenció del número d'identificació i control de les seves obligacions - Codi de Compte de Cotització.
- Comunicació d'obertura del centre de treball a la Generalitat de Catalunya.
- Sol·licitud de les llicències d'obertura a Ajuntament de Lleida.
- Obtenció i legalització del Llibre de Visites a la Inspecció Provincial del Treball.
- Alta dels contractes de treball.
- Registre de la marca *IMMOSANTA, LLOGUER GARANTIT* a l'Oficina Espanyola de Patents i Marques.
- Registre de fitxers de caràcter personal a l'Agència Espanyola de Protecció de Dades.

Es calcula que els tràmits de constitució poden durar aproximadament tres mesos.

8.3. Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals

1) Alta al cens d'empresaris: Model 036 o 037

La primera obligació és donar-se d'alta en el cens d'empresaris, tràmit que és realitza a l'Agència Tributària mitjançant la presentació del model 036, o, si s'escau el model 037 que és la versió simplificada de l'anterior, on s'indica l'activitat que durà a terme l'empresa, donant-se d'alta en un o diversos dels epígrafs de l'Impost d'Activitats Econòmiques.

2) IVA: Model 303 i Model 390

Les Societats limitades, han de presentar declaracions periòdiques de l'Impost de Valor Afegit (IVA), mitjançant la presentació de dos models. El model 303, que és el que és presenta trimestralment recollint l'IVA suportat i l'IVA repercutit i realitzant la liquidació parcial de l'impost a l'efecte d'abonar l'import corresponent o acumular l'import que correspongui retornar per compensar en liquidacions posteriors. De la mateixa manera, i de forma anual, s'ha de presentar el model 390, en el qual és fa un resum-recopilació de tota la informació de l'any que s'ha anat recollint en els declaracions parcials trimestrals que s'han de presentar mitjançant el model 303.

3) Impost de Societats: Model 202 i Model 200

L'impost de Societats és, aquell que grava els beneficis que s'han obtingut durant l'exercici. Es presenta amb el model 200 de forma anual, a els 25 dies naturals següents als 6 mesos posteriors a la conclusió del període impositiu. El model 202, serien les declaracions parcials que nomé apliquen a les grans empreses.

4) Retencions: Model 111 i Model 190

Quan a la Societat Limitada és realitzen retencions a tercers, ja siguin treballadors, professionals independents o qualsevol altre tipus de servei, com pot ser el notari, on és constitueix la societat, s'ha de presentar les declaracions de retencions. Les retencions és declaren, de forma trimestral mitjançant el model 111, i de forma anual a manera resum de les declaracions trimestrals, mitjançant el model 190.

5) Impost d'Activitats Econòmiques: Model 840 i Model 848

La PIME, normalment està exempta, i nomes aplica a grans empreses.

6) Declaració Anual d'Operacions amb TERCERS: Model 347

Les Societats limitades, estan obligats a presentar el model 347, quan respecte a una altra persona física o entitat hagin realitzat operacions que en el seu conjunt hagin superat la xifra de 3.005 , 06 € (IVA no inclòs) a l'any natural a què és refereixi la declaració. La Realització de este model és realitza al mes de febrer de l'any següent, indicant si és compleixen els condicions de presentació respecte a l'exercici anterior.

Els Comptes anuals.

Es componen de balanç de situació, compte de pèrdues i guanys i memòria.

A més, si la societat que diposita els comptes no és una PIME, ha d'acompanyar l'Estat de Canvis en el Patrimoni Net.

Les societats obligades a auditar també inclouran l'Estat de fluxos d'efectiu i, per descomptat, encara que això no formi part dels comptes anuals, l'informe de gestió elaborat pels administradors i l'informe d'auditoria degudament signat.

8.4. Altres normatives a aplicar: obligacions laborals

1. Calendari laboral: Conveni col·lectiu aplicable (Veure annex)

2. Pla de prevenció de riscos laborals. Proveït per empresa de riscos laborals autoritzada, (Universal)

3. Reconeixement mèdic, proveït per la empresa mutualista contractada (Mutua universal)

4. Contractació de treballadors. L'empresa està obligada a formalitzar l'alta dels treballadors en Seguretat Social, amb caràcter previ a l'inici de la seva relació laboral i a registrar els contractes que se subscriuguin en els deu dies següents.

5. Abonament de salaris. Els salaris han de ser abonats als treballadors al venciment del mes en curs per qualsevol mitjà que garanteixi la seva cobrament. És obligatori lliurar una còpia del rebut de salaris al treballador que ha de conservar en el seu poder. No és imprescindible que el treballador signi el rebut de la nòmina que queda en poder de l'empresa si aquesta pot acreditar el seu abonament.

6. Treballadors contractats a temps parcial. Hi ha l'obligació de registrar diàriament les hores treballades per aquests empleats (indicant hora d'entrada i hora de sortida) i també l'obligació de totalitzar aquestes hores mensualment, lliurant al treballador dit resum mensual d'hores treballades. L'empresari està obligat a conservar aquests resums mensuals durant un mínim de 4 anys. En cas d'incompliment de les referides obligacions de registre, el contracte es considera subscrit a temps complet, excepte prova en contra que acrediti el caràcter parcial dels serveis.

7. Pagament d'assegurances socials. El termini acaba l'últim dia del mes següent al període de què es tracti.

8. Retencions de l'I.R.P.F. Les retencions que es practiquen en nòmina als treballadors, s'han d'ingressar en Hisenda a trimestre vençut, abans del 20 del mes següent. Actualment hi ha l'obligatorietat de tramitar per Internet amb certificat electrònic tant el 111 trimestral, com el 190 anual.

9. Vacances. Els treballadors tenen dret a unes vacances anuals de trenta dies naturals, o la part proporcional si han entrat en el transcurs de l'any, havent d'establir l'empresa d'acord amb els treballadors, un calendari anual de vacances elaborat en el primer trimestre de l'any on es acordin els períodes de gaudi. L'empresa pot deixar fora els períodes que coincideixin amb la màxima activitat de la mateixa.

10. Absències i permisos retribuïts. Les absències al treball, així com els retards continuats sense causa justificada poden ser sancionats per l'empresa, podent arribar fins i tot a l'acomiadament, segons els casos. Existeixen en les normes en vigor determinats permisos que s'han de concedir obligatòriament. A títol d'exemple esmentem els que regeixen amb caràcter general, amb independència del que puguin millorar els convenis col·lectius:

- 15 dies en cas de matrimoni.
- El temps indispensable per acudir a exàmens.
- 2 dies en cas de naixement de fill o 4 si s'ha de fer desplaçament.
- 2 dies en cas de malaltia greu o mort de familiar fins al 2n grau de consanguinitat o 4 dies si s'ha de desplaçar fora de la localitat.
- 1 hora diària dividida en dues parts per lactància, durant 9 mesos.
- 1 dia per trasllat del domicili.
- El temps indispensable per deures de caràcter públic.

9. PLA ECONÒMIC-FINANCER

9.1. Antecedents i supòsits de treball

El públic objectiu, es per una banda propietaris d'habitatges que estan efectivament llogats, i el propietari vol contractar el servei per no tenir que encarregar-se de tota la gestió, i vol traspasar el risc d'impagament, deteriorament... Per un altra banda propietari de pis, buit, que no vol llogar per tota la feina que comporta i el risc, i per últim inversor que vol comprar un pis, i a mes a mes obtenir una rendibilitat sense risc.

L'altra besant del negoci te com a públic objectiu, persones que busca habitatge per llogar , i que després d'un estudi econòmic resulten solvents.

La capacitat pressupostada, es la gestió de 99 immobles a final d'any, amb uns ingressos estimats per aquest concepte de 69.235 euros, i per altres conceptes, com quotes inicials, assegurances i lloguer de mobles de 39.077 euros.

L'aportació inicial del soci es de 25.000 euros, i no es necessitarà finançament extern. S'aplica un IVA lineal a fi i efectes dels càlculs d'un 21 %.

9.2. Pla d'inversions i de necessitats inicials

La xifra d'inversió inicial son 34.363 euros, IVA inclòs, destacant la inversió que es fa en el mobiliari, en informàtica i en elements de transports, una furgoneta per els desplaçaments diaris i gestió del lloguer de mobles.

Tot això es cobreix amb les aportacions inicials del soci i amb una pòlissa de crèdit de 20.000 euros contractada amb La Caixa.

El saldo inicial de caixa, per les primeres despeses, es deixa en 6.000 euros.

PLA DE NECESSITATS DE LIQUIDITAT INICIAL I AMORTITZACIONS						
CONCEPTE	IMPORT	% IVA	TOTAL IVA	TOTAL	vida útil	amortitzacions anuals
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	1.750,00 €		367,50 €	2.117,50 €		437,50 €
A plicacions informàtiques (programari)	1.750,00 €	21%	367,50 €	2.117,50 €	4,0	437,50 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	16.500,00 €		3.465,00 €	19.965,00 €		3.651,67 €
Utilatge i eines	800,00 €	21%	168,00 €	968,00 €	3,0	266,67 €
Mobiliari	4.800,00 €	21%	1.008,00 €	5.808,00 €	5,0	960,00 €
<i>Maquinari</i> (equips per a processos d'informació)	4.900,00 €	21%	1.029,00 €	5.929,00 €	4,0	1.225,00 €
Elements de transport (vehicles)	6.000,00 €	21%	1.260,00 €	7.260,00 €	5,0	1.200,00 €
IMMOBILITZAT FINANCER	2.000,00 €		- €	2.000,00 €		
Dipòsits i fiances constituïdes a llarg termini	2.000,00 €		- €	2.000,00 €		
ACTIU CORRENT	9.538,08 €		743,00 €	10.281,07 €		
Existències	82,46 €	21%	17,32 €	99,77 €		
Despeses de posada en funcionament i constitució	3.455,62 €	21%	725,68 €	4.181,30 €		
Efectiu i altres actius líquids (per fer front a pagaments inicials)	6.000,00 €		- €	6.000,00 €		
TOTAL INVERSIONS I SALDO INICIAL DE TRESORERIA	29.788,08 €		4.575,50 €	34.363,57 €		4.089,17 €

Taula nº 12.- Pla necessitats de liquiditat i amortitzacions

9.3. Pla de Finançament Inicial

Com hem indicat al llarg del estudi, els soci aportarà 25.000 euros de capital inicial, i es contractarà una pòlissa de crèdit amb La Caixa, amb les següents condicions:

Pòlissa de crèdit Professional:

Crèdit fins 10 anys. Import fins 20.000 €.

Tipus d'interès variable, revisió trimestral segons variació del mercat financer.

Interès: 6,10 %

Com. apertura y rev. Anual: 0,50 % (min. 90 €)

Com. estudi despeses de no disposició: Exempt

Cancel·lació anticipada: Exempt

PLA DE FINANÇAMENT		
CONCEPTE	IMPORT	%
Capital escripturat	25.000,00 €	55,56%
Pòlissa de crèdit	20.000,00 €	44,44%
TOTAL RECURSOS	45.000,00 €	100,00%
TOTAL NECESSITATS	34.363,57 €	10.636,43 €

Taula nº 13.- Pla finançament

9.4. Compte de Resultats Previsional (comentat final punt 9.6)

COMPTE DE RESULTATS	ANY 1												IPC	1,50%	1,50%
	Increment vendes												15%	20%	
CONCEPTE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
Ingressos ordinaris	4.715,19	2.627,68	3.405,90	6.780,56	6.331,57	12.768,49	6.802,82	6.868,55	12.996,23	11.271,21	17.209,75	16.535,30	108.313,24	124.560,23	149.472,28
Altres ingressos (prestació de serveis, ...)													0,00		
TOTAL INGRESSOS	4.715,19	2.627,68	3.405,90	6.780,56	6.331,57	12.768,49	6.802,82	6.868,55	12.996,23	11.271,21	17.209,75	16.535,30	108.313,24	124.560,23	149.472,28
Consums de matèries primeres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Altres despeses variables															
DESPESES VARIABLES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARGE BRUT	4.715,19	2.627,68	3.405,90	6.780,56	6.331,57	12.768,49	6.802,82	6.868,55	12.996,23	11.271,21	17.209,75	16.535,30	108.313,24	124.560,23	149.472,28
Subvencions en capital incorporades al resultat de l'exercici	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Subvencions d'explotació incorporades al resultat de l'exercici													0,00	0,00	0,00
INGRESSOS PER SUBVENCIONS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retribució d'autònoms	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	18.270,00	18.544,05
Despeses de personal	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	33.600,00	34.104,00	34.615,56
Seguretat Social d'empresa	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	872,20	10.466,40	10.623,40	10.782,75
TOTAL DESPESES DE PERSONAL	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	5.172,20	62.066,40	62.997,40	63.942,36
Altres aprovisionaments (material d'oficina, neteja...)	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	989,50	1.004,34	1.019,41
Lloguers	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.180,00	12.362,70
Reparacions i conservació	50	65	80	100	120	210	210	210	275	305	370	415	2.410,00	2.446,15	2.482,84
Serveis professionals independents	3.933,95	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	9.195,58	5.826,06	5.913,45
Transports													0,00	0,00	0,00
Primes d'assegurances	472,75 €	285,75 €	353,25 €	911,50 €	738,00 €	1.138,50 €	1.456,00 €	1.206,00 €	1.491,75 €	1.872,25 €	1.977,75 €	2.252,25 €	11.748,25 €	11.924,47	12.103,34
Publicitat i promocions	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	6.240,00	6.333,60	6.428,60
Subministraments (electricitat, telèfon, combustible...)	720,00	320,00	670,00	320,00	820,00	320,00	920,00	320,00	920,00	320,00	670,00	320,00	6.640,00	6.739,60	6.840,69
Tributs	70,00					120,00	70,00					120,00	380,00	385,70	391,49
Comunitat de veïns	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	609,00	618,14
Amortització de l'immobilitzat	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	340,76	4.089,17	4.089,17	4.089,17
Deteriorament de crèdits comercials												0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL D'ALTRES DESPESES D'EXPLOTACIÓ	7.239,92	3.142,30	3.574,80	3.803,05	4.149,55	4.260,05	5.127,55	4.207,55	5.158,30	4.968,80	5.489,30	5.578,80	54.292,50	51.538,09	52.249,83
Beneficis abans d'interessos i d'impostos (BAI)	-7.696,94	-5.686,83	-5.341,10	-2.194,69	-2.990,18	3.336,24	-3.496,93	-2.511,20	2.665,73	1.130,21	6.548,25	5.784,30	-8.045,65	10.024,74	33.280,09
Ingressos financers													0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: hipoteca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: INICIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: ICO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESULTAT FINANCER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Beneficis abans d'impostos (BAI)	-7.696,94	-5.686,83	-5.341,10	-2.194,69	-2.990,18	3.336,24	-3.496,93	-2.511,20	2.665,73	1.130,21	6.548,25	5.784,30	-8.045,65	1.979,09	33.280,09
Impostos/beneficis													0,00	494,77	8.320,02
BENEFICI NET													-8.045,65	1.484,31	24.960,07

9.5. Pressupost de Tresoreria Previsional: (comentat final punt 9.6)

ESTAT DE PREVISIONS DE TRESORERIA ANY 1			IVA ventes-compr. 21%		IVA compres 21%		% pagament al compt 100%								Increment despeses	15,0%	15,0%
MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	Increment vendes	15,0%	20,0%
COBRAMENTS ORDINARIS CLIENTS	5.705,38	3.179,49	4.121,14	8.204,48	7.661,20	15.449,88	8.231,41	8.310,95	15.725,44	13.638,16	20.823,80	20.007,71	131.059,03	150.717,88	180.861,45		
Clients (sense IVA)	4.715,19	2.627,68	3.405,90	6.780,56	6.331,57	12.768,49	6.802,82	6.868,55	12.996,23	11.271,21	17.209,75	16.535,30	108.313,24	124.560,23	149.472,28		
Altres cobraments													0,00	0,00	0,00		
IVA repercutit (a efectes fiscals)	990,19	551,81	715,24	1.423,92	1.329,63	2.681,38	1.428,59	1.442,40	2.729,21	2.366,95	3.614,05	3.472,41	22.745,78	26.157,65	31.389,18		
COBRAMENTS EXTRAORDINARIS	25.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.000,00	0,00	0,00		
Capital social	25.000,00												25.000,00				
IVA devolució														0,00	0,00		
TOTAL COBRAMENTS	30.705,38	3.179,49	4.121,14	8.204,48	7.661,20	15.449,88	8.231,41	8.310,95	15.725,44	13.638,16	20.823,80	20.007,71	156.059,03	150.717,88	180.861,45		
PAGAMENTS ORDINARIS	11.840,70	7.986,55	8.495,70	10.169,65	9.110,35	9.134,75	11.643,25	9.082,25	10.172,65	14.040,45	10.471,10	10.496,55	122.644,00	141.921,03	145.147,49		
Altres despeses (material oficina, neteja,...)	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	82,46	989,50	1.004,34	1.019,41		
Retribució autònoms	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	1.275,00	15.300,00	15.529,50	15.762,44		
Pagaments personal	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	2.342,20	28.106,40	28.528,00	28.955,92		
Seguretat Social (empresa i treballador)		1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	11.550,00	12.773,25	12.964,85		
Retencions IRPF				1.515,00			1.515,00			1.515,00			4.545,00	6.128,18	6.220,10		
Lloguers	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.180,00	12.362,70		
Reparacions i conservacions	50,00	65,00	80,00	100,00	120,00	210,00	210,00	210,00	275,00	305,00	370,00	415,00	2.410,00	2.446,15	2.482,84		
Serveis professionals independents	3.933,95	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	478,33	9.195,58	5.826,06	5.913,45		
Primes d'assegurances	472,75	285,75	353,25	911,50	738,00	1.138,50	1.456,00	1.206,00	1.491,75	1.872,25	1.977,75	2.252,25	14.155,75	14.368,09	14.583,61		
Publicitat	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	6.240,00	6.333,60	6.428,60		
Subministraments	720,00	320,00	670,00	320,00	820,00	320,00	920,00	320,00	920,00	320,00	670,00	320,00	6.640,00	6.739,60	6.840,69		
Tributs	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120,00	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120,00	380,00	385,70	391,49		
Comunitat veïns	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	609,00	618,14		
IVA suportat (a efectes fiscals)	1.324,35	517,82	594,47	525,17	634,37	548,27	674,27	548,27	687,92	568,22	655,37	591,32	7.869,77	7.251,25	7.360,02		
Liquidació IVA	0,00			0,00			0,00			2.662,00			2.662,00	21.818,32	22.748,47		
Impost societats														0,00	494,77		
PAGAMENTS EXTRAORDINARIS	24.907,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.907,95	0,00	742,16		
Pagaments inversions	20.250,00												20.250,00				
Pagament Existències	82,46												82,46				
Pagament dividends socis													0,00	0,00	742,16		
IVA suportat inversions i estocs inicials	4.575,50												4.575,50				
TOTAL PAGAMENTS	36.748,66	7.986,55	8.495,70	10.169,65	9.110,35	9.134,75	11.643,25	9.082,25	10.172,65	14.040,45	10.471,10	10.496,55	147.551,95	141.921,03	145.889,65		
SALDO MES	-6.043,28	-4.807,07	-4.374,57	-1.965,18	-1.449,15	6.315,12	-3.411,84	-771,30	5.552,78	-402,29	10.352,70	9.511,16	8.507,07	8.796,85	34.971,81		
SALDO ANTERIOR	0,00	-6.043,28	-10.850,35	-15.224,92	-17.190,10	-18.639,25	-12.324,13	-15.735,97	-16.507,27	-10.954,49	-11.356,78	-1.004,09	8.507,07	8.507,07	17.303,93		
SALDO ACUMULAT	-6.043,28	-10.850,35	-15.224,92	-17.190,10	-18.639,25	-12.324,13	-15.735,97	-16.507,27	-10.954,49	-11.356,78	-1.004,09		8.507,07	17.303,93	52.275,73		
MOVIMENTS IVA				1r trimestre			2n trimestre			3r trimestre			Any 1 - 4rt trimes	Any 2	Any 3		
IVA REPERCUTIT				2.257,24			5.434,93			5.600,20			9.453,41	26.157,65	31.389,18		
IVA SUPORTAT				7.012,12			1.707,80			1.910,45			1.814,90	7.251,25	7.360,02		
IVA TRIMESTRAL				-4.754,88			3.727,13			3.689,75			7.638,52				
TOTAL LIQ. IVA				-4.754,88			-1.027,75			2.662,00			7.638,52	18.906,40	24.029,16		
TOTAL PENDENT LIQ. IVA FINAL D'ANY													7.638,52	4.726,60	6.007,29		

9.6. Balanç de Situació Previsional

Balanç de Situació de l'empresa							Taxa de repartiment de resultats (pren valors entre 0 a 100%)	50%
ACTIU	Any 0	%	Any 1	%	Any 2	%	Any 3	%
ACTIU NO CORRENT	20.250,00 €	58,93%	16.160,83 €	65,30%	12.071,67 €	40,98%	7.982,50 €	13,23%
Immobilitzat intangible	1.750,00 €	5,09%	1.750,00 €	7,07%	1.750,00 €	5,94%	1.750,00 €	2,90%
Immobilitzat material	16.500,00 €	48,02%	16.500,00 €	66,67%	16.500,00 €	56,01%	16.500,00 €	27,34%
Immobilitzat financer	2.000,00 €	5,82%	2.000,00 €	8,08%	2.000,00 €	6,79%	2.000,00 €	3,31%
Amortització acumulada		0,00%	4.089,17 €	-16,52%	8.178,33 €	-27,76%	12.267,50 €	-20,33%
ACTIU CORRENT	14.113,57 €	41,07%	8.589,53 €	34,70%	17.386,39 €	59,02%	52.358,19 €	86,77%
Existències	82,46 €	0,24%	82,46 €	0,33%	82,46 €	0,28%	82,46 €	0,14%
Deutors comercials (clients per vendes)		0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Deteriorament de crèdits comercials		0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Efectiu (tresoreria)	9.455,62 €	27,52%	8.507,07 €	34,37%	17.303,93 €	58,74%	52.275,73 €	86,63%
Hisenda pública deutora	4.575,50 €	13,31%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
TOTAL ACTIU	34.363,57 €	100,00%	24.750,37 €	100,00%	29.458,05 €	100,00%	60.340,69 €	100,00%
PATRIMONI NET I PASSIU								
PATRIMONI NET	25.000,00 €	72,75%	16.954,35 €	68,50%	26.484,31 €	89,91%	50.702,23 €	84,03%
Capital escriturat	25.000,00 €	72,75%	25.000,00 €	101,01%	25.000,00 €	84,87%	25.000,00 €	41,43%
Reserves		0,00%		0,00%	- €	0,00%	742,16 €	1,23%
Pèrdues i guanys		0,00%	8.045,65 €	-32,51%	1.484,31 €	5,04%	24.960,07 €	41,37%
Resultats negatius d'exercicis anteriors		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Altres aportacions de socis	- €	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Subvencions de capital	- €	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
PASSIU NO CORRENT	9.363,57 €	27,25%	2.407,47 €	-9,73%	4.851,09 €	-16,47%	7.331,35 €	-12,15%
Préstecs externs	- €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%
Préstecs ICO	- €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%
Préstecs INICIA	- €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%	0,01 €	0,00%
Préstecs de socis	- €	0,00%	- €	0,00%		0,00%		0,00%
Altres deutes a llarg termini	9.363,57 €		2.407,50 €		4.851,11 €		7.331,37 €	
PASSIU CORRENT	- €	0,00%	10.203,52 €	41,23%	7.824,85 €	26,56%	16.969,84 €	28,12%
Creditors comercials (proveïdors)		0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Creditors públics: Seg. Social		0,00%	1.050,00 €	4,24%	1.065,75 €	3,62%	1.081,74 €	1,79%
Creditors públics: Hisenda		0,00%	9.153,52 €	36,98%	6.759,10 €	22,94%	15.888,10 €	26,33%
Altres deutes a curt termini		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	34.363,57 €	100,00%	24.750,39 €	100,00%	29.458,08 €	100,00%	60.340,71 €	100,00%

Comentaris Compte de Resultats Previsional: El primer any la empresa presentarà unes pèrdues de 8.045,65 euros, fruit del inici de l'activitat, la escassa penetració en el mercat i de la manca d'immobles captats durant els primers mesos. L'empresa entra en guanys a partir del mes de juny, on s'assoleixen els 12.000 euros de vendes / mes. Al ser un negoci de captació i manteniment, suposem que el primer any el creixement serà d'un 50 %, en els ingressos ja que els sis primers mesos d'activitat del any inicial, estan previstos uns ingressos de 4000 euros mes de mitjana, que a començaments del primer any d'haver de consolidat en uns 15.000. A finals del segon any d'activitat, entrem en guanys de 29.916 euros, i al final del tercer, amb una previsió d'un creixement d'un 15 % en vendes, s'assoleixen els 49.000 euros de benefici després d'impostos.

Destaquen com a partides principals, els sous i salaris, les retribucions d'autònoms i la seguretat social, que representen aproximadament un 66 % de les despeses de la companyia.

Comentaris Pressupost de Tresoreria Previsional: Durant els nou primers mesos d'activitat, tenim saldos negatius de tresoreria, fruit per una banda de la manca de vendes, en els primers mesos, i del pagament de les inversions inicials que es realitzen. En cap cas el saldo negatiu, supera els 20.000 euros, que ens cobreix la pòlissa de crèdit contractada.

La empresa comença a generar cash positiu, al mes juny, quan assoleix els 12.000 euros de vendes, decreix als mesos d'estiu, i al final d'any presenta un saldo positiu de 8.500 euros. Al final dels anys 2 i 3 d'activitat els saldos de tresoreria seran de 57.203,82 i 97.271,76 euros positius respectivament.

Comentaris al Balanç de Situació Previsional: Al final del any d'inici de l'activitat (any 1), el immobilitzat material representa el 66 % del actiu, està compost per les aplicacions informàtiques, el hardware informàtic i una furgoneta, per petits desplaçaments. El patrimoni net, reflexa unes pèrdues de 8.507 euros, que passen a ser guanys de 29.000 a finals del any 2 i de 49.000 a finals de l'any tres. No existeixen passius a llarg termini ni deutes amb entitats de crèdit, ja que no s'ha demanat cap finançament, a excepció de la pòlissa de crèdit que queda totalment liquidada a final del primer any d'activitat, inclús amb saldos positius, en el compte de tresoreria.

9.7. Anàlisi de Viabilitat Econòmic financera

9.7.1. Anàlisi del Punt Mort de l'empresa:

PUNT MORT				
		TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
	VENDES	108.313,24	162.469,87	178.716,85
	DESPESES FIXES	116.358,90	114.535,49	116.192,18
	DESPESES VARIABLES	0,00	0,00	0,00
	MARGE COMERCIAL	1,000	1,00	1
	PUNT MORT O PUNT D'EQUILIBRI EN €	116.358,90 €	114.535,49 €	116.192,18 €
1800 €/CLIENT	PUNT MORT O PUNT D'EQUILIBRI EN clients	65 CLIENTS	64 CLIENTS	65 CLIENTS

Taula nº 14.- Anàlisi del punt mort

Per l'anàlisi del punt mort, hem de considerar que Immosanta es una empresa de serveis, que no te despeses variables destacables, i que la majoria de conceptes afectes a l'activitat els comptabilitzem com a despeses generals de la explotació (primes d'assegurances de pagaments, material d'oficina per la elaboració de contractes, etc...). Això te com a conseqüència que l'anàlisi del marge sempre sigui 100 %.

Quan parlem de punt mort, ens referim a la expressió:

$$\text{Punt d'Equilibri} = \frac{\text{Despeses Fixes}}{\text{Marge Comercial}}$$

Com hem fet referencia, l'anàlisi del marge en la nostra empresa, ens dona la unitat, el 100 %, per lo tant hem de parlar del nivell d'ingressos a assolir per cobrir despeses fixes, que en el nostre cas serà de 116.000 euros. Si parlem de clients, considerem com client, el pis gestionat, ja que un pis ens genera uns ingressos, per una banda de facturació al propietari, mensual, i per un altra del llogater, per l'estudi inicial, les assegurances etc... El càlcul està fet en uns ingressos estimats per pis, de 1.800 euros

/any, i el resultat que ens dona, es que per trobar el punt a partir del qual la empresa entra en benefici, hem de gestionar 65 habitatges.

9.7.2. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials

RATIS DE SOLVÈNCIA				
NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY2	ANY3
DISPONIBILITAT	Disponible/Exigible C.T.	0,83	2,97	3,77
TRESORERIA	(Disponible+Realitzable) / Exigible C.T.	0,83	2,97	3,77
LIQUIDITAT	(Disponible+Realitzable+Existències)/Exigible C.T.	0,84	2,97	3,77
SOLVÈNCIA	Actiu / Passiu Exigible	3,17	4,80	5,70
ENDEUTAMENT	Passiu Exigible / patrimoni net	0,46	0,26	0,21
ESTRUCTURA DEL DEUTE	Exigible C. T. / Exigible Total	1,31	1,34	1,40

Taula nº 15.- Anàlisi dels ratis de solvència

9.7.3. Anàlisi Econòmic: indicadors de rendibilitat de l'empresa

INDICADORS DE LA RENDIBILITAT DE L'EMPRESA				
NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY 2	ANY 3
RENDIBILITAT ECONÒMICA	B.A.I.I. / Actiu	-0,33	0,69	0,59
RENDIBILITAT FINANCERA	Benefici abans impostos/Fons propis	-0,32	1,60	2,50
RENDIBILITAT DE LES VENDES	B.A.I.I./Vendes	-0,07	0,30	0,35

Taula nº 16.- Anàlisi dels indicadors de rendibilitat

9.7.4. Anàlisi del VAN i el TIR

VAN i TIR		INCREMENTS DEL		
		5%	3%	0%
0	- 34.363,57	- 34.363,57	- 34.363,57	- 34.363,57
1	8.415,03	8.415,03	8.415,03	8.415,03
2	48.696,74	48.696,74	48.696,74	48.696,74
3	40.067,94	40.067,94	40.067,94	40.067,94
4	42.071,34	41.269,98	41.269,98	40.067,94
5	44.174,91	42.508,08	42.508,08	40.067,94
6	46.383,65	43.783,33	43.783,33	40.067,94
7	48.702,84	45.096,83	45.096,83	40.067,94
8	51.137,98	46.449,73	46.449,73	40.067,94
9	53.694,88	47.843,22	47.843,22	40.067,94
10	56.379,62	49.278,52	49.278,52	40.067,94
	VAN	303.922,59 €	285.459,56 €	260.294,56 €
	TIR	83%	82%	81%
TASA ACTUALITZACIÓ (COST DEL CAPITAL)		4,50%	4,50%	4,50%

VAN

Crteri del valor actual net: aquest criteri estableix el valor actualitzat de tots els fluxos de caixa esperats per a un projecte d'inversió.

- Si el VAN és > 0 , la inversió s'ha de dur a terme ja que augmenta el patrimoni de l'emp
- Si el VAN és < 0 , la inversió no s'ha de fer ja que disminuirà el patrimoni de l'empresa
- Si el VAN és $= 0$, la inversió és indiferent, ja que no es modificaria el patrimoni empres

TIR

Crteri de la taxa interna de rendibilitat: aquest criteri estableix quin és el rendiment generat per una inversió (r), i per a això s'igual a zero.

- Si $r > k$, la inversió s'ha de dur a terme, ja que el rendiment esperat és superior al que ofereix el mercat.
- Si $r < k$, no interessa dur a terme la inversió, ja que el rendiment esperat és inferior al de mercat.
- Si $r = k$, emprendre la inversió és indiferent, si bé els decisors amb aversió al risc no la durien a terme.

PAYBACK

Crteri del pay-back: el pay-back o termini de devolució és un criteri que permet de mesurar el temps que es triga a recuperar una inversió.

10. DIRECCIÓ I CONTROL

10.1. Pla de reunions

Donada la estructura continguda d'Immosanta, les necessitats de reunions es limitaran a reunions de resultats i vendes, de control de la qualitat d'atenció al client, i de resolució d'incidències.

S'estableix una reunió setmanal els dilluns entre gerència i comercial, per establir els objectius de vendes, pla d'acompanyament a visites, i anàlisi de les vendes de la setmana anterior.

Una reunió setmanal, dilluns tarda entre administració i gerència, per avaluar els resultats de la publicitat, nivell de trucades, anàlisi de l'agenda i nivell d'incidències i resolució de les mateixes.

Reunió mensual amb tot el personal, per analitzar tots els indicadors de control, i la seva evolució i millora.

Plantegem també una reunió setmanal amb proveïdor de serveis de reparació i manteniment dels habitatges gestionats, per agenda i control de les feines encomanades.

Amb els propietaris de les propietats gestionades, es farà no menys d'una reunió anual de seguiment de la gestió.

10.2. Indicadors de control

S'establiran els següents indicadors de control, per tal d'analitzar l'activitat tant a nivell intern com extern, dels serveis contractats amb proveïdors:

- Rati de visites realitzades per departament comercial / propietats captades per gestió.
- Rati habitatge captat per gestió / temps en llogar-lo.
- Duració mitjana dels contractes de lloguer efectiu.

- Rati d'impagaments / propietats llogades.
- Nombre d'incidències gestionades en pis de lloguer (reparacions etc...)
- Nombre de propietats captades per lloguer-mes.
- A través de trucades als llogaters, estadística de satisfacció amb el servei
- A través de trucades als propietaris, estadística de satisfacció.
- Anàlisi de la publicitat contractada. Nombre de contractes amb propietaris tancats / immobles contactats a través de cada portal.
- Temps de resposta de les assegurances de la llar a parts d'assistència.

Tots aquests indicadors, s'analitzaran i es valoraran mensualment, establint un punt de partida desde el primer mes d'activitat, i valorant la seva evolució

10.3. Pla de contingències

En el decurs del nostre negoci, considerem que podem tenir les següents incidències:

1.- No assolir el nombre suficient d'habitatges a captar: Reforçar i ampliar el pressupost publicitari, centrar l'activitat de les tres persones que formen part de l'empresa en el tele-màrqueting telefònic per aconseguir cites personals amb propietaris, durant tres mesos, fins tenir en cartera el nombre suficient d'habitatges. Intentar acords amb les immobiliàries locals per tal de la cessió de dades de propietaris, a canvi d'una comissió per el servei equivalent al import que cobren per llogar un habitatge d'un client.

2.- Baixa no desitjada de personal contractat: Pla de sortida amb el personal, per tal de fer un traspàs de dades i funcions en un curt termini. Acords amb la UDL, per tal de tenir agilitat en la substitució del personal afectat.

3.- Impagament de lloguer: Comunicar incidència a la companyia d'assegurances ARAG, per procedir a cobertura, e inicis de tràmits de desnonament.

4.- Sinistre per causes cobertes per assegurança de la llar: Comunicació del mateix a la companyia asseguradora, i seguiment de la resolució.

5.- Avaries no cobertes per assegurança en habitatge: Comunicació amb empresa de serveis, resolució de la incidència, si es per us normal, assolir la reparació, i si es per mal ús, facturar a llogater.

6.- Anul·lació de contracte per part del propietari, per causes previstes a la llei: Comunicació immediata a llogater, recerca activa d'alternativa per el llogater, liquidació amb el propietari, i gestió de la possible indemnització al llogater.

7.- Incendi, inundació, etc.. de les oficines: Comunicació a la companyia d'assegurances, reparació de les afectacions, i en dependència de la durada de les mateixes, recerca d'oficines alternatives, provisionals.

11. CONCLUSIONS. VALORACIÓ GLOBAL I VIABILITAT DE L'EMPRESA

Immosanta s.l., al final del primer exercici, presentarà un actiu de 24.750, 37 euros i al final del tercer any, amb uns raonables increments de vendes, se situarà en 105.336 euros. El primer any es cert que donarà pèrdues de 8.045, 65 euros, però al final del segon any ja seran guanys de 29.916 euros, i de 46.893, 50 euros al final del tercer.

Es un negoci que dona resposta a una necessitat de mercat en una doble besant, per una banda dona resposta a aquell inversor que o te capital o te un immoble per aconseguir una rendibilitat superior a la renda fixa, i amb menys risc que els mercats borsaris, i per una altra respon a la necessitat d'habitatge de la població. En ambdós casos es fa amb un criteri d'excel·lència en el servei, i de seriositat.

Els beneficis de la empresa romandran com a reserves, al menys durant els tres primers anys, i sota l'anàlisi financer dona una rendibilitat econòmica i financera superior a la mitjana del sector. Serà una empresa molt flexible ja que no requereix una gran inversió en immobilitzat, i a mes a mes te possibilitats reals d'ampliació del negoci, sense inversió ja que quedaria per explotar tota la gestió e intermediació de compres d'immobles per a tercers, ingressos no considerats en aquest estudi. Com a conclusió podem assegurar que Immosanta, serà una empresa rendible i sostenible en el temps.

12. ANNEXES

Web grafia:

<http://www.expansion.com/actualidadeconomica/analisis/2017/01/02/5866437122601d34628b4657.html>

<http://www.computing.es/mundo-digital/noticias/1101191046601/10-principales-tendencias-tecnologicas-2018.1.html>

<http://www.lavanguardia.com/vida/20161016/41996322757/viviendas-vacias-municipios-catalunya.html>

<https://www.20minutos.es/noticia/1731764/0/ciudades/rentabilidad-alquiler/lleida-coruna/>

http://habitatge.gencat.cat/ca/dades/estadistiques_publicacions/indicadors_estadistiques_estadistiques_de_construccio_i_mercat_immobiliari/mercat_de_lloguer/lloguers-per-ambits-geografics/

ANNEX 1 ARAG SOLICITUD DE SEGURO

ANNEX 2 ARTICLE: “Precio del alquiler España Fotocasa”

ANNEX 3 ASSEGURANÇA “Protección alquilar ARAG”

ANNEX 4 “Contracte de lloguer Immosanta”

ANNEX 5 “Contrato de intermediación y de gestión de la vivienda Immosanta”

ANNEX 6 “Dades per comarques lloguer Catalunya”

ANNEX 7 “Fotocasa Estimated value”

ANNEX 8 “Fotocasa, Immofactory_portales_volcado”

ANNEX 9 “Fotocasa Microsite_Advanced”

ANNEX 10 “Next visit marzo 2017”

ANNEX 11 “Fotocasa portfolio”

ANNEX 12 “Fotocasa presupuesto publicidad”

ANNEX 13 “Idealista presupuesto”

ANNEX 14 “Idealista Servicios profesionales”

ANNEX 15 “Presupuesto Pisos.com”

ANNEX 16 “VI Perfil del inquilino en España”

ANNEX 17 “Conveni col·lectiu d’oficines i despatxos de Catalunya”

ANNEX 18 “Acord de pujada salarial 2016 conveni d’oficines i despatxos”

FIDE